

## Giovanni Magri

Via Canton Esterno – Villanova del Ghebbo (RO)

- MOBILE: +39-349.49.25.714 • EMAIL: [giovanni.magri@libero.it](mailto:giovanni.magri@libero.it)
- SKYPE : giovannimagri1
- Profilo LinkedIn : [www.linkedin.com/in/giovannimagri11/](http://www.linkedin.com/in/giovannimagri11/)



***Sales Director ~ Business Unit Coordinator ~ Esperto di strategie e processi di vendita nazionali ed internazionali ~ Sales Temporary Manager ~ Sales Consultant***

### PROFILO PROFESSIONALE

- Sales Manager con un'esperienza significativa presso aziende italiane prevalentemente del settore arredamento gestendo lo sviluppo strategico delle vendite in ambito nazionale e internazionale e l'apertura di nuovi mercati
- Esperto nell'attività di coordinamento di reti di vendita eterogenee composte da agenti / agenzie, distributori, punti vendita diretti e area manager in Italia e all'estero
- Sales Strategist con responsabilità di definire e implementare una politica e strategia commerciale sui margini e volumi di vendita

### COMPETENZE

- Processi di vendita e sviluppo del business in mercati nazionali ed internazionali
- Coordinamento rete di vendite dirette e indirette finalizzato al raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Business Plan
- Pianificazione strategie di sviluppo, padronanza delle tematiche economiche e finanziarie legate al business di riferimento
- Gestione rapporti con clienti direzionali
- Capacità negoziali e di Team Building
- Inglese fluente

### PRINCIPALI ESPERIENZE PROFESSIONALI

**Dal 2017: Molaro Serramenti - Udine -** *[Produzione serramenti in legno e arredo su misura]*

***Direttore Commerciale*** - a diretto riporto dell'Amministratore Delegato

- Definizione budget e politiche / strategie commerciali aziendali
- Analisi commerciale prodotti / mercati e sviluppo dei mercati esteri attraverso il supporto di agenzie e/o Importatori
- Creazione e mantenimento di contatti con i clienti direzionali
- *Frequenti trasferte worldwide*

**Dal 2011: CASA VENEZIA S.r.l. - Treviso e Bucarest - [Produzione arredamento per settore contract e per arredo casa]**

**Direttore Commerciale** - a diretto riporto dell'Amministratore Delegato e con la gestione di un team di 20 risorse interne ed esterne:

- Definizione budget e politiche / strategie commerciali aziendali
- Analisi commerciale prodotti / mercati e sviluppo dei mercati esteri attraverso il supporto di agenzie
- Creazione e mantenimento di contatti di alto livello con i clienti direzionali
- Organizzazione commerciale interna, gestione marketing di prodotto e comunicazione
- Frequenti trasferte in Europa.

**Dal 2011: AZIENDE PMI - Italia - [Aziende operanti prevalentemente nel settore arredamento con un fatturato medio di 10 Mio EUR e un numero di dipendenti medio di 40]**

**Sales Temporary Manager** - a diretto riporto della Proprietà, responsabilità nella gestione di progetti in ambito vendite:

- Valutazione e individuazione di nuovi canali di vendita sui mercati dell'Europa dell'Est (Azienda: Complex Cucine S.r.l.)
- Organizzazione interna back office commerciale e ricerca di nuove agenzie Italia / Estero (Azienda: Be-Twin S.n.c.)
- Definizione strategia commerciale con la riorganizzazione della struttura commerciale interna ed esterna con particolare attenzione all'individuazione di nuovi canali di vendita e progetti di co-marketing (Azienda: Berti Pavimenti Snc)

**Dal 2006: PANTO S.p.A. - Treviso - [Produzione di serramenti – Fatturato: 20 Mio EUR – Dipendenti: 110 –Punti vendita Italia e Estero: 120]**

**Direttore Commerciale** – a diretto riporto della Proprietà e con la gestione di 1 Responsabile Estero, 4 Area Manager, 29 agenti end user e 12 agenti B2B:

- Programmazione della gestione commerciale dell'azienda e coordinamento della rete vendita nazionale ed estera
- Determinazione delle politiche commerciali e distributive relative ai vari mercati
- Responsabilità nel raggiungimento degli obiettivi di business in termini di fatturato, margini e prodotto
- Controllo costi e attività interne ed esterne dei vari uffici (commerciale, tecnico commerciale, post vendita e gestione dei punti vendita)
- Gestione e coordinamento team di vendita.

Principali risultati raggiunti:

- Riorganizzazione e ottimizzazione dei punti vendita Italia / Estero
- Rimodulazione del catalogo dei prodotti (riorganizzazione, sviluppo e innovazione)
- Restyling immagine aziendale globale (logo, cataloghi, prodotti, design punti vendita)
- Apertura nuovi mercati esteri (Nord Europa, Russia, India e Sud America) con un fatturato pari a 3 Mio EUR

**Dal 1993: GRUPPO DOIMO - Treviso - Arredamento**

**Direttore Commerciale (dal 2001)** – COLMAS S.r.l. – Treviso – [Fatturato: 5 Mio EUR – Dipendenti: 15]

A diretto riporto dell'Amministratore Delegato e con la gestione di 8 risorse e una rete di 20 agenti Italia:

- Rinnovo e sviluppo di nuove linee di prodotto e dell'immagine aziendale
- Consolidamento della rete vendite Italia con l'inserimento di nuove agenzie e il cambio di altre
- Apertura di nuovi mercati esteri: Medio e Estremo Oriente, Nord America e Est Europa attraverso il contatto con importatori diretti e grandi clienti direzionali
- Redazione e controllo dei budget annuali, monitoraggio continuo dei mercati e dei competitors, controllo e verifica interna degli uffici commerciali, controllo dei costi e della redditività.

**Responsabile Commerciale Italia e Estero (dal 1993)** - MECO S.r.l. – Rovigo – [Fatturato: 18 Mrd Lire – Dipendenti: 120]

A diretto riporto della Direzione Generale e con la gestione di 2 Capi Area Estero e una rete di 20 agenti Italia:

- Determinazione della politica commerciale, con particolare attenzione ai principali mercati esteri (Estremo Oriente e Europa Centrale)

- Definizione e implementazione delle strategie di vendita e del budget annuale
- Controllo dei risultati (fatturato e margini di commessa)
- Gestione delle grandi commesse “chiavi in mano” in diversi mercati: trattativa commerciale, stesura contratto e chiusura lavori
- Coordinamento della struttura commerciale diretta e indiretta (Capi Area, Agenti e Distributori).

**Dal 1989: EPICENTRO SERVIZI S.r.l. - Adria (RO)** - *[Produzione di arredamenti su misura per banche, uffici e arredi speciali in genere – Fatturato: 8 Mrd Lire – Dipendenti: 35]*

**Commerciale Estero** – a diretto riporto della Proprietà:

- Ricerca di nuovi contatti con clienti italiani e stranieri
- Visite commerciali sul campo, gestione delle trattative, stesura e definizione dei contratti.

**Dal 1985: MILAN ARREDAMENTI S.r.l. - Rovigo** - *[Produzione di arredi chiavi in mano per alberghi e negozi – Fatturato: 6 Mrd Lire – Dipendenti: 40]*

**Disegnatore Tecnico** – a diretto riporto del Responsabile Ufficio Tecnico:

- Preparazione degli elaborati tecnici e contatto diretto con la produzione e l'ufficio acquisti
- Sopralluogo nei vari cantieri per il coordinamento delle squadre di montaggio.

## STUDI E SPECIALIZZAZIONI

Camera di Commercio di Rovigo e di Pordenone

**Corsi di specializzazione sulle tecniche di marketing e di vendita, internazionalizzazione e commercio estero, gestione risorse umane**

Università degli Studi di Bologna

**Corso di Laurea in Scienze Politiche (Frequenza 3 anni)**

Istituto "A. Bernini" Rovigo

**Diploma di Maturità Tecnica per Geometri**

## CONOSCENZA DELLE LINGUE

- **Inglese**                      Fluente (parlato e scritto)
- **Francese**                    sufficiente (parlato e scritto)

## CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza di Office (Excel, Power Point e Word) e di sistemi gestionali specifici.

## DATI PERSONALI

Nato a Rovigo il 30 giugno 1965.

*Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo n° 196/2003*

*Giovanni Magri*