

# RICCARDO DI NOI

Viale Trieste 29 , San Bonifacio , Verona 37047

Nato a Soave il 28/10/1981

## SINTESI

Professionista ambizioso, con formazione nelle vendite, nel marketing e con ottima base tecnica in diversi settori. Competenze in analisi di mercato, previsioni e valutazione delle esigenze dei clienti. Forte conoscenza di diversi canali e approcci di vendita BtB, dagli impianti industriali, alla grande distribuzione di materiale tramite grossi distributori, che di quella di componenti altamente tecnologici con negoziazione diretta a uffici tecnici.

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

06/2018 a Attuale posizione

**Sales Manager – GKN Wheels – Carpenedolo (Multinazionale Inglese)**

- Parte del Consiglio di Amministrazione del site produttivo Italiano
- Gestione diretta venditori in tutta Europa
- Responsabilità su un Budget complessivo di 45 milioni di Euro
- Gestione di un ufficio con 10 collaboratori
- Gestione diretta di clienti direzionali
- Elaborazione piano Strategico Aziendale

06/2014 a 06/2018

**Sales Manager - Eltra Spa (Brodcoam Spa) – Sarego (Multinazionale Malese)**

- Gestione diretta di 7 Agenzie Italia e 4 Estere
- Gestione di 55 distributori, soprattutto esteri
- Responsabilità su un Budget complessivo di 8 milioni di Euro
- Gestione di un ufficio con 4 collaboratori
- Gestione diretta di clienti direzionali
- Elaborazione piano Marketing

01/2013 a 06/2014

**Area Manager - Dab Pumps Spa – Mestrino (Multinazionale Olandese)**

- Gestione di 7 paesi tramite distributori locali
- Gestione Budget annuale di 4 milioni di Euro
- Presidio a fiere di settore sul territorio organizzate con i partner
- Implementazione di strategie di marketing, con conseguente incremento della base clienti
- Identificazione di Key Customer

01/2007 a 01/2013

**Sales Engineer - Ansaldo Sistemi Industriali Spa – Vicenza (Multinazionale Italiana)**

- Gestione grossi Bid, dalla fase di proposal alla negoziazione
- Analisi e definizione della parte impiantistica nella fase di proposal
- Interazione con Area Manager locali per la definizione dei Bid a cui partecipare
- Interazione con Ufficio Tecnico e Acquisti dalla prima fase di proposal alla Messa in produzione degli impianti

01/2006 a 01/2007

**Sales Engineer - Eltra Spa – Sarego (Società Italiana)**

- Apertura sede Cinese, dalla fase di definizione locazione, alle prime spedizioni e alle prime trattative importanti
- Gestione richieste nuovi prodotti dal mercato cinese

**ISTRUZIONE**

1995 a 2000

**Diploma di scuola secondaria - Liceo Scientifico A. Messedaglia - Verona**

Voto 96/100

2000 a 2005

**Laurea magistrale - Ingegneria Gestionale Università di Padova – Vicenza**

Voto 100/110

2014

**Master in Vendita - Gustav Kaeser - Milano**

1997 – 1998 – 1999 – 2001

**Corsi di perfezionamento di Inglese – UCD College - Dublino**

## **LINGUE**

Ottimo Inglese sia Scritto che Orale, con capacità di linguaggio tecnico e negoziale.

Spagnolo scolastico.

## **CAPACITA'**

- Gestione dei progetti
- Collaborazione di squadra
- Fortemente motivato
- Solida comunicazione
- Risoluzione dei conflitti
- Leadership del team
- Sviluppo del personale
- Valutazione e analisi del cliente Leadership del team
- Gestione e Implementazione Budget di vendita
- Negoziatore esperto
- Conoscenza pacchetto office
- Conoscenze tecniche specifiche, maturate durante le esperienze di lavoro, in particolare:
  - Parte elettrica di bassa e media tensione di impianti industriali
  - Energie rinnovabile, solare, eolico e idroelettrico
  - Parte idraulica di impianti di depurazione e distribuzione acque
  - Parte di potenza legata ad inverter e motori elettrici
  - Trasduttori di posizione nell'automazione industriale
  - Bordo macchina nelle macchine automatiche

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della Legge 675/96