

DR. VITTORIO CHIESA

Tel cellulare +39 335 6012656

Indirizzo mail: vittorio.chiesa@gmail.com

PROFILO PERSONALE

Sono un Direttore Commerciale con una esperienza pluriennale nel settore dei Pavimenti in Legno. Nella mia carriera ho avuto modo di sviluppare reti vendita agenti su tutto il territorio nazionale e di gestire i team di vendita altamente professionali.

La mia provenienza iniziale dal settore "tecnico" della materia prima legno mi ha permesso di supportare le Aziende e le relative reti di vendita in modo poliedrico, affiancando all'esperienza commerciale e di vendita anche l'assistenza tecnica richiesta dalla clientela più rilevante.

Sono una persona concreta, dinamica, intraprendente, determinata nel raggiungere gli obiettivi concordati con l'azienda, ho una naturale propensione ai rapporti interpersonali, coinvolgendo con entusiasmo e supporto i collaboratori nei progetti assegnati. Ho capacità nell'organizzare il lavoro degli altri e sono in grado di prendere decisioni in modo autonomo.

Queste caratteristiche credo mi permettano di poter ricoprire posizioni di Direzione Commerciale con ruolo strategico, sia in PMI che in ambienti evoluti e modernamente organizzati

ATTIVITA' PROFESSIONALE

Da Giugno 2015 Direttore commerciale Gioio Pavimenti Legno Montà (CN)

Rispondendo direttamente alla Proprietà, sono stato inserito con l'obiettivo – raggiunto - di riorganizzare l'Ufficio commerciale interno, consolidare e sviluppare la rete di relazioni con le Agenzie e la rete di Distributori in Italia e coordinare le attività rivolte al mercato.

Mi sono occupato principalmente di:

- analisi del mercato di riferimento e della concorrenza
- mappatura e valutazione rete vendita in essere e ricerca nuove Agenzie
- ridefinizione delle politiche commerciali
- elaborazione del budget previsionale con controllo mensile sugli scostamenti e modalità di intervento
- gestione diretta dei clienti direzionali, dalla formulazione dell'offerta fino alla negoziazione per la definizione del contratto
- monitoraggio e supporto alle attività delle singole Agenzie dislocate in Italia attraverso visite mensili in loco

Risultati :

incremento fatturato del 18 %

ampliamento rete vendita dal solo Nord a tutta l'Italia

Riduzione dell'esposizione con clienti del 35 %

Gennaio 2013 - Giugno 2015

Responsabile commerciale Italia per **TIEMMECI SERVICE** (Pavimenti in legno).

Rispondendo direttamente alla Proprietà, sono stato inserito con l'obiettivo – raggiunto - di riorganizzare l'Ufficio commerciale interno, consolidare e sviluppare la rete di relazioni con le Agenzie e la rete di Distributori in Italia e coordinare le attività rivolte al mercato.

Ottobre 2010 - Ottobre 2012

Titolare di una società commerciale nello stato del **Qatar** per la commercializzazione e vendita di pavimenti in legno.

2004 – 2010

Agente di commercio e Broker pavimenti in legno all'ingrosso. Attività principale la compravendita di parquet da paesi dell'estremo oriente (**Cina e Indonesia**) e conseguente vendita e commercializzazione in Italia

2000-2004

Agenzie di commercio per aziende del settore pavimenti in legno: **Profilegno srl** (Quinto Vicentino) e **Pavinggross** (Trento)

1998-2000

Direzione commerciale azienda pavimenti in legno: **Bruno Spa** (Mondovì - CN)

1995 -1997

Agente per la Toscana per **TEKNOPARKE'** (Francia) poi per **Bruno Spa** (pavimenti in legno), infine coordinatore rete vendita centro Italia.

1990- 1995

Direttore **CRS** –

Centro Ricerca e Sviluppo di **FEDERLEGNO ARREDO** Milano (Confindustria). Organizzazione e costituzione laboratori prove e certificazioni per i prodotti a base legno.

1988-1990

CNR Consiglio Nazionale delle Ricerche – **IRL** Istituto per la Ricerca sul Legno. Collaboratore esterno

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1988 Laurea in Scienze Forestali – Università Firenze – Specializzazione in Tecnologia del Legno

Abilitazione all'esercizio della libera professione (Iscritto all'Albo dei Dottori Agronomi e Forestali della provincia di Firenze – attualmente trasferito a Trento)

1982 Diploma di Liceo Classico

CAPACITA' E COMPETENZE PERSONALI

Madrelingua ITALIANO

Altre Lingue **INGLESE** Livello di conoscenza : come Madrelingua letto, scritto e parlato

FRANCESE Livello di conoscenza buona la lettura e l'ascolto, discreto il parlato (non utilizzato da alcuni anni)

CAPACITA' E COMPETENZE RELAZIONALI

Sono in grado di relazionarmi con persone di diversa nazionalità e cultura grazie all'esperienza maturata all'estero.

Sono in grado di comunicare in modo chiaro e preciso, rispondendo a specifiche richieste della committenza e/o dell'utenza di riferimento grazie alle attività di relazione con la clientela e la rete di vendita svolte nelle diverse esperienze professionali citate.

Sono in grado di organizzare autonomamente il lavoro, definendo priorità e assumendo responsabilità acquisite tramite le diverse esperienze professionali sopra elencate nelle quali mi è sempre stato richiesto di gestire autonomamente le diverse attività rispettando le scadenze e gli obiettivi prefissati.

Sono in grado di lavorare in situazioni di stress, capacità acquisita grazie alla gestione di relazioni con la clientela nelle diverse esperienze lavorative e in particolar modo attraverso l'esperienza all'estero in cui la puntualità nella gestione e nel rispetto delle diverse scadenze era un requisito minimo.

CAPACITA' E COMPETENZE TECNICHE

Operatività professionale su sistemi informatici PC e MAC su pacchetti Office, skype etc
Perizie tecniche nel settore legno

Per anni membro delle **Commissione Pavimenti in Legno dell'UNI** (Ente di Unificazione Nazionale - Milano)

IN POSSESSO DI PARTITA IVA.

PATENTE: B

Nato a TRENTO il 13-08-1962
residente in 38030 Giovo (TN) frazione MASEN n° 14

DOMICILIO : CARPI Via Campana 3/A