

# Curriculum Vitae

## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **VAROTTI, DAVIDE**  
Indirizzo **VIA [REDACTED]**  
Telefono **[REDACTED]**  
E-mail **[davide.varotti@yahoo.it](mailto:davide.varotti@yahoo.it)**  
**[davide.varotti@salesprospekt.com](mailto:davide.varotti@salesprospekt.com)**  
Nazionalità **Italiana**  
Data di nascita **[REDACTED]**



## ESPERIENZA LAVORATIVA

Da Marzo-2017 ad oggi

### **Sales Prospekt srl**

[www.salesprospekt.com](http://www.salesprospekt.com)

**Sales Prospekt** è un Gateway per commercializzare con successo la propria attività. Agenzia di vendita, marketing e consulenza, specializzata nei settori di produzione industriale della Russia ed ex Unione Sovietica.

**Sales:** offre una vasta gamma di servizi di vendita, flessibili, strutturati in base alle esigenze identificate dei clienti. Team esperto, supportato da infrastrutture locali di professionisti in vari settori, costruisce, riorganizza e/o struttura le reti commerciali.

**Marketing:** L'obiettivo dei nostri servizi di marketing è quello di adattare e/o costruire una comunicazione del brand, in linea con le aspettative e calibrata per il mercato in cui si intende operare.

Corporate identity, brand recognition, brand reputation, brand awareness, to target top-of-mind brand sono servizi integrati con:

- Strategia e pianificazione;
- Corporate Identity, Branding e Rebranding
- Disegno grafico;
- Sviluppo web

**Consultancy:** In un mercato competitivo, le decisioni vanno supportate con informazioni di mercato corrette. I servizi di consulenza SP aiuteranno a capire meglio i vostri clienti, il vostro mercato e i vostri concorrenti. SP ti supporta nella creazione di partnership con partner stranieri affidabili.

In questo percorso sarà necessario un processo per comprendere la tua azienda per adattare la giusta strategia per commercializzare il tuo business.

• Tipo di impiego

**Titolare**

Da gen-2015 a feb-2017

**Wirutex srl** via Mario Ricci 28, 61122, Pesaro

**Wirutex** produce e distribuisce utensili utilizzati maggiormente nelle macchine di lavorazione del legno.

Principalmente sono utensili con taglienti a tecnologia PCD (Polycrystalline Diamond). Distribuisce inoltre utensili con taglienti in differenti materiali quali il WIDIA.

- Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
  - Obiettivi raggiunti
- Direttore vendite**
- Strutturazione e gestione della rete di vendita nei vari canali e coordinamento dei clienti Direzionali.
  - Business plan per analisi di investimento.
  - Ricerca profittabilità in nuovi mercati.
  - Formazione, gestione ed indirizzo degli Area Manager e Product Manager
  - Ricerca ed Inserimento nuove linee di prodotti e fornitori per completamento gamma commerciale e ricerca nuove nicchie di mercato.
  - Formazione, impostazione metodi di vendita e raccolta informazioni CRM.
  - Target di vendita e budget di spesa dell'unità commerciale.
  - Direzione della divisione commerciale.
  - Supporto diretto agli Area Manager nella creazione e strutturazione della rete commerciale nelle loro aree di competenza.
  - Divisione e organizzazione prodotti
  - Creazione di Cataloghi come strumenti di lavoro per la rete commerciale
  - Formazione e riorganizzazione del lavoro degli Area Manager.
  - Creazione nuovi rapporti commerciali di distribuzione per le seguenti Nazioni: Francia, Lituania e Lettonia , Belgio, Turchia, Argentina, Perù, Panama, Colombia, Polonia, Grecia, Cipro, Repubblica Ceca, Serbia, Ucraina, Russia, Bielorussia
  - Trattative aperte per: Malesia, Nuova Zelanda, Spagna, Portogallo, Estonia, Sud Africa, Cile, Canada.
  - Incremento fatturato 2014 su 2015 9,72%
  - Incremento 2015 su 2016 (a maggio) 34,29%

- da 04-2008 a 10-2014
- Tipo di azienda o settore

**OMNIA KOLL** srl via Mario Ricci 26, 61122, Pesaro

OMNIA KOLL distribuisce adesivi, sigillanti e prodotti chimici in vari mercati.

I mercati di riferimento attuali sono: legno, materassi e poltrone, BTR (Bus Truck & Rail), Nautica, packaging e general Industries. OMNIA KOLL attualmente distribuisce e rappresenta tecnicamente, in Italia, i prodotti di multinazionali quali Kommerling, RIEPE, Jowat, Nautic Clean, Sea Hawk, Current e TempCoat, a breve anche AKFIX, inoltre distribuisce ed in parte produce una linea di prodotti a marchio OMNIA KOLL.

- Tipo di impiego

#### **Responsabile marketing e vendite**

- Principali mansioni e responsabilità

Plena responsabilità della divisione marketing e vendite.

- Strutturazione e gestione della rete di vendita nei vari canali e coordinamento dei clienti Direzionali.
- Ricerca profittabilità in nuovi mercati.
- Supporto alle trattative con clienti direzionali o particolarmente importanti.
- Analisi vendite e margini di profitto.
- Business plan per analisi di investimento.
- Impostazione e creazione Cataloghi e Listini.
- Formazione, gestione ed indirizzo degli Area Manager e Product Manager
- Formazione, impostazione metodi di vendita e raccolta informazioni CRM.
- Creazione e gestione rapporti tecnico/commerciali con nuovi fornitori.
- Ricerca ed inserimento nuove linee di prodotti e fornitori per completamento gamma commerciale e ricerca nuove nicchie di mercato.

- Obiettivi raggiunti

OMNIA KOLL quando sono stato assunto era prevalentemente presente nel mercato del legno solo con Jowat (per la quale ha ed aveva la distribuzione nel mercato del legno nel centro sud Italia) il fatturato era sviluppato per la quasi totalità tra Emilia Romagna, Toscana, Umbria e Marche.

**L'obiettivo era quello di sviluppare la rete commerciale su tutto il territorio Italiano, differenziare i mercati di riferimento, diminuire la dipendenza da un'unico fornitore (Jowat).**

#### **OMNIA KOLL quando me ne sono andato:**

- 16 tra agenti e distributori
- copriva con la sua rete commerciale, buona parte del territorio nazionale
- era presente in diversi settori industriali
- aveva importanti accordi di rappresentanza e distribuzione con leader di mercato esteri quali Kömmerling, Riepe, Jowat, Current e TempCoat.
- aumentato di quattro volte il numero di clienti attivi.
- nonostante la profonda crisi, anche quest'anno chiuderà con un incremento a due cifre percentuali del margine lordo assoluto di vendita.
- negli ultimi cinque abbiamo praticamente raddoppiato il fatturato.

- da 10/2007 -01/2008
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- FIGS (Federazione Italiana Giuoco Squash) – Riccione**  
Federazione sportiva riconosciuta dal CONI.
- Responsabile immagine e comunicazione
- Ho lavorato per la FIGS con l'incarico di curare l'immagine e la comunicazione ho preparato e presentato vari progetti di comunicazione e sponsorizzazione, occupandomi di fatto anche di parte del marketing della Federazione e dell'acquisizione di sponsorizzazioni esterne
- Ho stabilito e mantenuto i contatti (incontri diretti, telefono, email) con giornalisti di quotidiani e periodici, televisioni, agenzie di stampa, fornendo le informazioni più opportune relative all'attività della Federazione, in modo da assicurarne il buon nome e la visibilità.
  - Consigliato il Presidente, Segretario e Il Consiglio Federale sulle migliori strategie di comunicazione.
  - Organizzato incontri fra responsabili della Federazione e i giornalisti.
  - Raccolto informazioni dai vari settori decidendo quali diffondere, dando alle stesse la forma e i contenuti più adatti per il taglio giornalistico informativo necessario.
  - Trasmettere i comunicati stampa.
  - Programmare attività informative rivolte verso l'interno e l'esterno della federazione.
- 
- da 1999 -05/2007
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- MADRUGADA – Cattolica**  
Somministrazione di alimenti e bevande.
- Madrugada Cafe è stato il primo cocktail-bar, ristorante con musica dal vivo della zona, all'interno di un'immobile delle vecchie colonie di Mussolini, sito a 50 metri dal mare su un'area di pertinenza di quasi 1000 mq con tre bar e due palchi per le esibizioni musicali, aperto tutto l'anno è stato la pietra di paragone per gli innumerevoli locali del genere presenti ora nell'area.
- Titolare
- Come titolare le funzioni che ho svolto all'interno del locale sono state innumerevoli:
- Stabilire e tenere i contatti con giornalisti di quotidiani e riviste di settore.
  - Selezione ed organizzazione del personale e dei turni lavorativi.
  - Individuazione ed organizzazione degli eventi c/o il locale.
  - Rapporti con i fornitori e banche.
  - Tutte la parte burocratica che riguarda la gestione di un'azienda che nei periodi di punta aveva 16 dipendenti a libro paga, compreso il rapporto con l'amministrazione pubblica locale.
  - Presenza costante all'interno del locale.
  - L'esperienza diretta acquisita in ogni settore dell'azienda, mi ha permesso di interfacciarmi meglio con i miei dipendenti dandomi altresì un riconoscimento d'autorità ai loro occhi pressochè assoluta, perchè ero sempre il primo a darsi da fare e l'ultimo a sedermi, quando necessario, facendolo peraltro con competenza.
  - La presenza presso il locale, mi ha permesso d'interfacciarmi costantemente con i clienti, acquisendo un'ulteriore capacità di relazione con i più differenti soggetti.

- da 1995 -1999
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- ERO ELECTRONIC – Novate Milanese**
- Ero Electronics azienda produttrice di strumenti elettronici per il controllo dei processi industriali. I nostri clienti attivi e potenziali, provenivano da svariati settori industriali, dalle aziende produttrici di impianti, che utilizzavano la nostra strumentazione integrata a PLC per il funzionamento e controllo dei loro prodotti (Es. macchine per il soffiaggio delle bottiglie di plastica, o costruttori di forni per piastrelle), ad aziende che utilizzavano la nostra strumentazione per la lavorazione di prodotti finiti o semilavorati (Es. Fonderie Ferrari, Impianti Enel, o aziende di raffinazione)
- Area Manager & Product Manager**
- COME AREA MANAGER:**
- Gestione agenzie di vendita in Lombardia, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo e Sicilia e gestione dei clienti direzionali.
  - Individuazione e preparazione obiettivi di vendita per settore e per Area, valutazione dell'andamento e gli eventuali scostamenti dagli obiettivi preventivati.
  - Istruzione, incentivazione ed affiancamento, degli agenti e/o dei loro venditori, con lo scopo non secondario di raccogliere informazioni dal mercato da utilizzare per l'individuazione di nuove nicchie potenziali e/o studiare possibilità per nuovi "prodotti", definendone caratteristiche, mercati, canali distributivi, target di consumatori, fascia di prezzo, obiettivi di vendita.
  - Preparazione strategie di vendita per il raggiungimento dei target per prodotto sulle aree di competenza.
  - Presentazione alla direzione dei dati significativi sull'andamento di linee di prodotto nelle aree di competenza.
  - Monitorare l'andamento della concorrenza, nelle aree di pertinenza.
- COME PRODUCT MANAGER:**
- Preparazione obiettivi di vendita e supporto alla vendita degli Area Manager nazionali e le filiali internazionali.
  - Preparazione e gestione corsi commerciali per le filiali Internazionali e gli Area Manager.
  - Individuazione nuove strategie, nuovi mercati e nuovi contatti verso cui direzionare agenzie e filiali.
  - Svolgere o coordinare ricerche sulla soddisfazione dei clienti.
  - Valutare l'andamento e gli eventuali scostamenti dagli obiettivi preventivati, incentivare gli Area Manager al raggiungimento degli obiettivi assegnati ed informare la produzione di eventuali scostamenti per sintonizzare di conseguenza l'approvvigionamento e la produzione.
  - Affiancare gli agenti presso i clienti, quando sorgevano problematiche che richiedevano soluzioni tecnico/sistemistiche di competenza del PM.
  - Programmare e realizzare attività informative coordinate, rivolte all'interno ed all'esterno dell'azienda relative ai prodotti di competenza.
  - Elaborare piani di marketing incluse campagne pubblicitarie, partecipare a manifestazioni e fiere commerciali.

- da 1989 - 1995
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- Italtel Sistemi – Settimo Milanese**  
 Sistemi di Telecomunicazione.  
 All'epoca era una delle sette più importanti aziende al mondo di sistemi di telecomunicazione. Rivestiva importanza strategica nazionale in quanto sulle reti dati installate passavano i dati sensibili importantissimi, e spesso gli Interlocutori erano gli enti governativi.
- Sistemista di Telecomunicazione su centrali telefoniche e sistemi di gestione centralizzata dei sistemi GSM.
- Selezionato ed assunto da Italtel (furono assunte due persone) dopo vari test effettuati tra i 100 migliori studenti di elettronica digitale di Milano. Sono stato inserito in un progetto, che mi ha portato a lavorare per 5 anni tra Milano - Hilversum (Olanda) - Chicago (USA) – Roma.
- Costituzione ed istruzione del primo livello di assistenza presso il cliente
  - Secondo livello di assistenza
  - Interfacciamento ed indirizzamento dei problemi che esulavano il secondo livello di assistenza alle figure di competenza in ricerca e sviluppo
  - Implementazioni soluzioni in campo
  - Esecuzione test con il ministero di poste e telecomunicazioni per l'inserimento ed omologazione delle centrali telefoniche della AT&T
  - Interfaccia tra cliente, dirigenza Italtel e vari livelli direttivi e tecnici del cliente
  - Gestione rapporti tecnico commerciali tra ricerca e sviluppo Italtel-Philips-AT&T e committenti
- Esaurito il mio ruolo in tale progetto ho lavorato sul progetto di controllo centralizzato delle reti GSM, poi venduto in varie parti del mondo (Cina, Russia, Grecia, Guatemala oltre che in Italia)
- Preparazione trasferta in Cina per progetto GSM ad Hainan ed HubeiSistemista nel progetto di rete intelligente e centrali ad operatori, progetto Italtel-Philips-AT&T

## ESPERIENZA EXTRA-LAVORATIVA

- da 2013 - 2015
  - Tipo di azienda o settore
  - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- Movimento 5 Stelle** – Cattolica  
Movimento 5 Stelle Cattolica, libera associazione di cittadini, che non si ispira ne a idee di sinistra ne di destra ..... ma a idee!!  
Portavoce  
Preparazione ed inoltro dei comunicati stampa  
Organizzazione della "immagine politica" del gruppo Movimento di Cattolica  
Contatti con i giornalisti delle varie testate cartacee e on line  
Creazione e gestione della pagina Facebook  
Creazione e gestione del meetup on line  
Organizzazione della comunicazione sui social.  
Organizzazione degli incontri e ordine del giorno durante i meetup dal vivo  
Organizzazione o Co-organizzazione degli eventi sul territorio  
Organizzazione o Co-organizzazione delle raccolte firme

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 1989- 1990
  - 1996
  - 1983- 1988
  - 24 Marzo – 4 Giugno 2014
  - 6 Ottobre – 22 Dic 2014
  - Lingue
  - Conoscenze, capacità ed interessi generali
  - Conoscenze informatiche
- Corsi specialistici di Informatica e Telecomunicazioni - Olanda e USA  
Presso i Bell-Labs dell' AT&T a Chicago ed I laboratori APT in Olanda  
Corsi di motivazione e leadership (Velasco)  
ITIS Giorgi - Milano - Diploma di perito elettronico.  
IE Business School (prof. Gayle Allard) – Understanding Economic Policymaking  
UCI university (prof. Peter Navarro) - The Power of Microeconomics: Economic Principles in the Real World  
Ottima conoscenza Inglese parlato e scritto.  
Discreta conoscenza Spagnolo parlato.  
Conoscenza base del Russo  
Ottima conoscenza sistemi di telecomunicazione e computer.  
Ottime capacità organizzative e di comunicazione con il pubblico.  
Buon livello di cultura generale. Interesse per la vela, i libri, i viaggi e cucina.  
Ottimo livello di conoscenza generale dei sistemi informatici basati su diverse piattaforme operative, nello specifico dei programmi di utilità per l'ufficio quali:  
Windows/Office – PowerPoint - Access – One Note – Corel/DRAW & Photo paint  
– Cloud based storage system.  
Gestione pagine dei social