

Curriculum Vitae

INFORMAZIONI PERSONALI



Paolo Marcantoni

 Via Medi, 17, 60030 Castelbellino (AN) - Italia

 +39 3332167309  +39 0731702027

 paolomarcantoni@gmail.com

 WhatsApp Paolo Marcantoni

Sesso Maschile | Data di nascita 06/01/1962 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA PROFESSIONALE

01/03/2021–alla data attuale **Agente Plurimandatario**

SCIARRA LIFT, Colonnella (TE)

Sto aiutando il titolare ad ampliare il raggio d'azione della Sciarra Lift, azienda storica (40 anni) conosciuta localmente come un riferimento per la vendita, noleggio ed assistenza di carrelli elevatori delle migliori marche. Il piano di sviluppo prevede l'estensione della zona operativa ed io mi occupo principalmente delle Marche, in particolare della provincia di Ancona e l'inizio di nuove collaborazioni; attualmente Sciarra Lift è concessionaria della Valla gru industriali.

Settore: movimentazione e sollevamento merci

01/01/2003–alla data attuale **Agente Plurimandatario**

FEDERMOBILI e WEBMOBILI, Milano.

Mi occupo, principalmente nelle Marche, della vendita degli spazi pubblicitari nei portali del gruppo, in passato anche nella rivista cartacea FederMobili, ora non più distribuita. Sono stato incaricato a suo tempo dello sviluppo commerciale dell'area tramite l'acquisizione di nuovi clienti (rivenditori ed aziende produttrici) sia con il supporto aziendale (telemarketing) sia utilizzando conoscenze personali di un settore a me familiare. La zona è cresciuta in modo importante nei primi due anni e successivamente mi è stato affidato l'incarico di sviluppare il mercato anche in Abruzzo, Romagna e Toscana.

Attualmente seguo in particolare alcuni clienti da me acquisiti nel tempo (Top Client)

Per quanto riguarda FederMobili, ho sviluppato negli anni relazioni con alcune Fiere Estere dell'arredamento (Kuala Lumpur, Bangkok, Istanbul, Shanghai, Valencia).

Settore: editoria on-line specializzata nel settore arredamento.

- 01/09/2015–28/02/2021 **Agente Plurimandatario**
PUBLIMEDIA GROUP, Napoli.
Mi sono occupato occupo della vendita, principalmente nelle Marche, di spazi per la realizzazione di Servizi Speciali/Pubbliredazionali in prestigiose riviste e quotidiani nazionali partner di Publimedia Group (Sole 24 Ore, Corriere della Sera, ecc..) Individuavo, incontrando direttamente i titolari delle aziende ed i professionisti selezionati, il miglior modo di rappresentarli all'interno di servizi informativi su temi di interesse dei lettori che diano, allo stesso tempo, voce e visibilità alle aziende/professionisti stessi, ottimizzando l'investimento.
Settore: editoria
- 01/01/2008–31/12/2013 **Agente Plurimandatario**
HAUS IDEA, Merano (BZ).
Mi sono occupato dell'avvio commerciale di Marche e Romagna per la vendita delle case in legno direttamente ai privati, realizzando negli anni una decina di case singole, di cui alcune ville di pregio. La collaborazione si è conclusa con la decisione della mandante di ridurre la zona operativa e concentrarsi solo nel nord Italia.
Settore: vendita case ecologiche di alta qualità (strutture in legno).
- 01/07/2001–31/12/2002 **Direttore Commerciale**
PIEMME, Agugliano (AN).
Azienda con 44 dipendenti (all'epoca), produttrice di camere per ragazzi. Ho razionalizzato la struttura distributiva riposizionando linee di prodotto e ristrutturando la rete vendita. Ho ottenuto aumenti di fatturato del 17% annuo nel canale negozi tradizionali.
Settore: produzione e vendita camere per ragazzi.
- 02/04/1991–30/06/2001 **Area Manager Italia**
SCAVOLINI, Montelabbate (PU).
Azienda leader produttrice di cucine componibili con 450 dipendenti in quel periodo. Ho contribuito a realizzare nella zona di mia competenza (metà Italia circa) incrementi medi di fatturato del 8% annuo, stimolando l'azienda ad intraprendere percorsi formativi permanenti per la forza vendita, meeting e iniziative per i punti vendita (consulenza per il lay-out, iniziative pubblicitarie, fornitura di strumenti di merchandising ed informatici), con l'obiettivo di creare rapporti di partnership con la clientela.
Settore: produzione e vendita cucine componibili.
- 01/01/1985–30/03/1991 **Agente Monomandatario**
CARLO ERBA, Milano.
Ero incaricato della vendita della linea prodotti da banco per farmacie nelle provincie di Ancona e Pesaro per i primi due anni ed in seguito, grazie agli ottimi risultati conseguiti, per tutte le Marche.
Settore: produzione e vendita farmaci.
- 01/10/1982–31/12/1984 **Agente Plurimandatario**
Ho collaborato con mio padre che lavorava nel settore legnami ed affini, per varie aziende.

ISTRUZIONE

- 01/09/1976–30/06/1981 **Ragioniere**
Istituto Tecnico Commerciale "Corinaldesi", Senigallia (AN)
- 01/09/1979–30/06/1980 **High School Diploma**
Plymouth High School, Plymouth, Indiana (USA)

FORMAZIONE

2013	Le ragioni di un successo Eupragma - Prof. Turchini, Udine
2011	Analisi dei bisogni, chiudere un contratto Klaus Zimmermann, (Germania)
2010	H2O Human to Organization Eupragma - Prof. Turchini, Udine
2008	Corso costruzione case in legno Kompetenz-Zentrum, Biberach an der Riß (Germania)
2006	Full Selling Proposition Eupragma - Prof. Turchini, Udine
2001	Partnership Workshop AnSCO - Prof. Scognamiglio, Lissone (MI)
1998	Conoscere gli stili di comportamento AnSCO - Prof. Scognamiglio, Lissone (MI)
1996	Il rapporto con la clientela Giorgio Ziemacki Consulting, Pesaro
1993	Gestire il cambiamento Cegos - Goldman, Milano
1991	Gestione e motivazione delle risorse umane Cegos - Goldman, Milano
1988	Il venditore moderno Gramma Consulting, Milano
1985	Tecniche di vendita Gramma Consulting, Milano

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue Inglese: ottima comprensione e produzione scritta, buona interazione orale

Competenze comunicative Buone competenze comunicative acquisite nel corso degli anni sia con l'ausilio di corsi di formazione specifici tenuti da talentuosi e prestigiosi formatori, sia con le relazioni e le interazioni con persone a vari livelli di responsabilità nelle aziende.
Mi vengono solitamente riconosciute buone capacità relazionali e di mantenimento dei rapporti con la clientela.

Competenze organizzative e gestionali La collaborazione avuta per decenni con importanti aziende, leader nei rispettivi settori in Italia, ha contribuito allo sviluppo di buone competenze organizzative e gestionali in ambito vendite e commerciale, maturando anche competenze specifiche nelle aperture di nuovi mercati.

Competenza digitale Buona padronanza degli strumenti più usati

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Referenze Disponibili su richiesta

“Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del GDPR 679/16”

