

CURRICULUM VITAE

Dati Personali

Nome e Cognome: Emilio Galavotti

Luogo di nascita: Modena

Residenza: Modena

Telefono cell.: [REDACTED]

Indirizzo email: [REDACTED]

Esperienze lavorative

*Da 03/2019 Libero Professionista: **Formatore , Business Coach, Advisor***

FORMAZIONE : Azienda committente e Tipo Corso

Blackship : Corsi sulle tecniche di Vendita metodologia Infoteam

Il Commerciale: Corsi sulla Intelligenza Emotiva applicata alla Vendita

BIP : Corsi sulla gestione dello Stress Business Design, Gestione dei Conflitti e Gestione del Tempo
Progetti di Formazione su clienti "personali" nell'area Soft Skill

BUSINESS COACH E ADVISOR

Bip: Business Coach Progetto su Porsche Italia, BPM e Ducati

Villa La Personala : General Manager

Sixtema Spa (Gruppo Tinexta) : Temporary M. : Direttore Commerciale e Mktg

Onyvà : Temporary Manager : Direzione divisione aziendale

*Da 02/2014 A 03/2019 **Direttore Vendite** Acantho Spa, Imola, fatturato 60 M€, 120 dipendenti , www.acantho.com*

Coordinamento e gestione della rete di vendita diretta (6 Key Account Manager) e indiretta (da zero a 80 Agenti) garantendo livelli di performance economici e personali in costante aumento nel tempo (1° anno +60%). Collaborazione con uffici interni del Marketing e Pianificazione/Controllo per budget e piano industriale. Indirizzo dei mercati di riferimento con soddisfazione nell'ambito automobilistico, macchine automatiche e produttori ceramiche. **Negli anni ho potuto applicare le tecniche di coaching acquisite durante il Master ICF sulle problematiche di gestione delle riunioni, dei feedback, delle motivazioni, e dei rapporti interpersonali.** Costruzione e gestione KPI di vendita tramite schede pianificazione mensile attività. Affiancamento Kam sui clienti e sui prospect

*Da 01/2010 A 02/2014 **Direttore Strategie / Comunicazione / Qualità** Acantho Spa, Imola, fatturato 60 M€, 120 dipendenti , www.acantho.com*

Valutazione del potenziale di sviluppo dei nuovi prodotti/servizi con attività di elaborazione forecast e relativi piani di investimento.

Posizionamento e targeting del prodotto, in collaborazione con le funzioni di marketing operativo nella preparazione dei piani di lancio per i prodotti/servizi

Gestione della comunicazione con i Media e posizionamento dell'immagine dell'azienda gestendo la comunicazione pubblicitaria istituzionale, le sponsorizzazioni e gli eventi

Coordinamento nello sviluppo e gestione del sito Internet aziendale e dei social network.

Coordinamento delle attività di mantenimento e miglioramento del Sistema di Gestione per la Qualità interno (Iso 9001) e conseguimento certificazione aziendale per 27001

*Da 11/2007 A 01/2010 **Direttore Commerciale e Marketing** Acantho e Satcom Spa,*

A seguito della fusione per incorporazione del socio di riferimento Sat Spa in Hera Spa, anche per le rispettive società di telecomunicazione è prevista la fusione durata 2 anni. Durante tale periodo sono stato distaccato in Acantho per gestire la Direzione Commerciale di entrambe le società e inserito nel board per l'unificazione delle procedure informatiche di customer care, Crm, gestione delivery, listini, provvigioni e piani previsionali di vendita.

*Da 04/2001 A 11/2007 **Direttore Commerciale e Marketing** – Satcom Spa, Modena, fatturato 25 M€, dipendenti 35*

Assunto alla nascita della società, gestisco la Direzione Commerciale e Marketing in sinergia con il socio “tecnico” Edisontel per i servizi di base da erogare localmente, successivamente partecipo all'analisi e costituzione dell'infrastruttura di rete e della server farm per l'erogazione dei servizi a valore aggiunto.

Principali mansioni svolte:

Coordinamento di tutte le attività di lavoro svolte dal personale appartenente alla Divisione Commerciale, Marketing e Comunicazione

Identificazione degli strumenti più idonei per comunicare con i clienti

Determinazione delle politiche di pricing e di canale con cui presentarsi sul mercato per ottenere un efficace lancio del prodotto e una sua concreta commercializzazione

Gestione degli accordi quadro con le associazioni di categoria.

Redazione del reporting direzionale in materia di andamento delle vendite e degli incassi

Partecipazione ai colloqui di selezione dei funzionari commerciali (vendite dirette e indirette) e formazione sulle tecniche di vendita

Attività di relazione con i Soci Istituzionali (aziende private e pubbliche amministrazioni) in merito alla loro posizione sia di utenti \clienti sia di partner coinvolti in politiche di penetrazione commerciale congiunte.

Collaborazione con il Direttore Operations per mantenere e sviluppare i rapporti con gli enti fornitori .

Collaborazione con il Responsabile per la Direzione per la Qualità per la definizione, implementazione, aggiornamento e monitoraggio dei processi per l'attivazione dei servizi secondo i criteri del Sistema Qualità

*Da 01/1990 A 12/2000 **Responsabile di Filiale** – IBM Italia Spa, Bologna, fatturato 1.800 M€, dipendenti 18.000*

Operativo sulla filiale di Bologna per la commercializzazione di servizi informatici e di telecomunicazione a valore aggiunto, inizialmente sul territorio della Romagna, Marche, Abruzzo ed Emilia + TriVeneto. Pioniere di nuove tecnologie ho dovuto sviluppare l'abilità di interpretare i bisogni dell'azienda e tradurli in servizi atti a portare efficienza operativa ed economica. Vengo assunto con la mansione di Key Account Manager e lascio l'azienda con la mansione di responsabile di filiale.

Principali servizi commercializzati: Corporate Banking, EDI, Gestione ordini Agenti, Collegamento Sistemi AS400, Gestione documentale, Ottimizzazione Logistica.

Studi

2012-2013 - Master in Strategia e Gestione di Impresa (1° anno MBA)

2009-2012 –Laurea in Economia Commercio indirizzo Marketing

1978-1982 –Diploma:di perito in Informatica

Corsi e formazione

Bologna Business School , Bologna , Executive Coach ICF con certificato ACC

Blackship srl: Master in vendita metodologia InfoTeam

Ekis: Master in Coaching PNL

Lingue straniere

Inglese: B1 parlato e scritto

Abilità informatiche

MS Office Word, Excel, Power Point, Crm (Sales Force, Siebel)

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE n.2016/679



Modena 14/03/2025