

@ riccardo.piunti111@g  
mail.com

☎ 3357250696

📍 Contrada Monterone,  
11, 63076,  
Monteprandone, Ascoli  
Piceno

📅 23/12/1976

📍 U129K8619S



## RICCARDO PIUNTI

### PROFILO PROFESSIONALE

Professionista competente e ambizioso, sa coniugare competenza tecnica e conoscenza approfondita del settore a metodo, managerialità e visione strategica. Proveniente dal settore Bowling e Fitness, ha maturato 19 anni di esperienza nel ruolo di Direttore Commerciale in aziende di alto profilo. Dotato di solide capacità organizzative oltre a un'ampia esperienza in contesti multinazionali, si è dimostrato in grado di raggiungere gli obiettivi strategici dell'impresa coordinando con efficienza e flessibilità le risorse finanziarie, umane e strumentali a disposizione.

### CAPACITÀ E COMPETENZE

- Elementi di diritto commerciale
- Strategie di e-commerce e di CRM
- Doti di leadership
- Gestione del team
- Campagne di marketing
- Conoscenza delle strategie di vendita
- Dimestichezza con KPI, ROI e ROA
- Office 365, Sales Force, Zucchetti Revolution
- Metodologie di analisi di mercato
- Tecniche di budgeting e pricing
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Capacità di gestione dei clienti
- Nozioni di marketing digitale
- Abilità di networking
- Tecniche di vendita
- Social media management
- Modalità di gestione delle trattative
- Strategie di business development
- Criteri di valutazione delle performance
- Doti relazionali
- Market & Competitor Research
- Pianificazione di campagne pubblicitarie
- Brand building

### ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

09/2003 - 12/2022

#### **Direttore commerciale** **SI LINE SRL - Monteprandone, Ascoli Piceno**

- Implementazione dei processi commerciali e definizione delle strategie di business.
- Elaborazione di approfondimenti sulle campagne di marketing allo scopo di valutare le prestazioni rispetto agli obiettivi.
- Pianificazione e ottimizzazione del lavoro in un'ottica di sviluppo del business e di potenziamento delle performance di vendita.

- Pianificazione e realizzazione di studi finalizzati alla stima delle condizioni di mercato e valutazione dei risultati allo scopo di migliorare le campagne di marketing.
- Analisi della concorrenza mediante l'uso di banche dati e definizione di strategie per incrementare la quota di mercato.
- Risoluzione dei conflitti con clienti di alto profilo al fine di consolidare le relazioni professionali e aumentare la base di clienti di ritorno.
- Reclutamento e formazione del personale del dipartimento marketing e vendite assicurando la condivisione della vision aziendale.
- Monitoraggio delle performance e dell'efficienza della rete di vendita.
- Analisi dei risultati ottenuti dalla rete di vendita e definizione di reportistica a supporto.
- Gestione diretta dei progetti di marketing in tutte le loro fasi, compresa la pianificazione concettuale, la gestione delle scadenze e l'implementazione finale.
- Aumento delle vendite di oltre il 50% attraverso un'efficace formazione dei dipendenti, un attento monitoraggio dei mercati regionali e locali e la gestione degli inventari.
- Svolgimento di trial e test su diversi canali di marketing tra cui paid acquisition, social media e creazione di nuovi contenuti.
- Supervisione dei contenuti di marketing, di immagini, video, e-mail e altro materiale promozionale durante la fase preparatoria.
- Considerazione delle esigenze aziendali e delle preferenze dei clienti nello sviluppo di strutture di prezzo e piani di marketing.
- Gestione dei contratti di lavoro e di collaborazione con i fornitori.
- Realizzazione di elenchi di potenziali clienti basati sui mercati regionali e assegnazione degli incarichi di vendita a un team di 12 dipendenti.
- Gestione di eventuali conflitti sul luogo di lavoro.
- Esecuzione di attività al di fuori del proprio ruolo per supportare colleghi e struttura.
- Mantenimento dell'ordine e della pulizia della postazione di lavoro.
- Utilizzo di metodologie comunicative capaci di facilitare la relazione con i diversi interlocutori.
- Cambio di sede e mansione quando richiesto per esigenze lavorative.
- Proposta rapida di soluzioni ad imprevisti e problematiche nell'attività lavorativa.
- Esecuzione rapida e precisa delle attività assegnate.
- Ricerca della soddisfazione del cliente attraverso un elevato livello di attenzione al servizio.
- Svolgimento delle attività prestando cura ai dettagli e garantendo precisione nell'esecuzione.
- Gestione del carico di lavoro affidato mantenendo calma e equilibrio.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

06/1994

**Maturità Scientifica : Scienze e Diritto**  
**Liceo Scientifico Statale Benedetto Rosetti - San Benedetto del Tronto**

## LINGUE

**Inglese**

**C1**

**Spagnolo**

**B2**

Avanzato

Intermedio avanzato