
MAURO ANDRAGHETTI

Via Pio Panfili 5, Bologna Bo Italy • Cell. +39 3498659024 • mauro.andraghetti@gmail.com

[f facebook.com/mauro.andraghetti](https://www.facebook.com/mauro.andraghetti) [in linkedin.com/pub/mauro-andraghetti/b/894/4a8](https://www.linkedin.com/pub/mauro-andraghetti/b/894/4a8)



Direttore Vendite Peroché Web Agency

Work experience

- Nov 2017 - Present Direttore Vendite
Peroché Web Agency
Direttore Vendite della rete commerciale di questa giovanissima Web Agency, executive Sales Area Manager esperto in recruitment, creazione reti vendita e start-up strutture commerciali, vanto oltre 10 anni d'esperienza all'interno del settore digitale. Durante un'articolata carriera ho avuto modo di gestire, con responsabilità crescenti, attività di business planning, sviluppo mercato, gestione risorse umane e conduzione dell'intero processo di vendita verso realtà aziendali.
- Sep 2010 - Oct-2017 Team Manager
Seat Pagine Gialle SpA
A seguito dei risultati raggiunti a settembre 2010 mi viene data la possibilità di selezionare e formare un gruppo di commerciali dei quali sono il responsabile.
In questa fase ho il compito di selezionare, seguire in affiancamento e far raggiungere gli obiettivi ad un numero sempre variabile di commerciali, variabile a causa del fortissimo riciclo che c'è in un ambiente stressante dal punto di vista lavorativo ma anche remunerante per chi lo svolge con costanza e passione, cose che mi hanno sempre guidato in tutto quello che ho fatto.
- Oct 2008 - Sep 2010 Agente
Seat Pagine Gialle Spa
La mia indole commerciale mi porta a cambiare ruolo dopo la legge Bersani, e mi dedico così a questa attività spiccatamente commerciale ma anche molto stimolante dal punto di vista del Web Marketing e di tutto quello che è innovazione in ambito pubblicitario.
- Jul 2007 - Oct 2008 Agente-Pomotore Finaziario Banca Generali
INA ASSITALIA SPA
In questo periodo mi viene offerta la possibilità di diventare Agente unico della città di Lugo per una primaria compagnia assicurativa quale INA-ASSITALIA. In questo ruolo ho la responsabilità del personale, della Subagenzia, e soprattutto di reclutare nuovi collaboratori atti alla produzione, e quindi seguirli in tutti gli affiancamenti commerciale fino alla loro completa formazione. Durante questi anni l'Agenzia di Lugo, grazie al mio intervento, raggiunge traguardi quali: il pieno funzionamento della Subagenzia di Fusignano, l'inserimento di nuovi commerciali che resteranno poi anche dopo il mio cambio di mansione.
- Jan 2005 - Jul 2007 Subagente
Lloyd Adriatico Spa
Scelgo in questo periodo di spostarmi presso l'agenzia di Bologna Mazzini del Lloyd Adriatico andando a ricoprire un ruolo sicuramente meno importante di quello di Agente per andare a cogliere altre opportunità di mercato che un portafoglio come quello di Bologna può dare.

- Jan 2003 - Jan 2005 **Agente**
Lloyd Adriatico Spa
In questo periodo sono socio con l'Agente Generale nell'Agenzia Lloyd Adriatico di Lugo, Ruolo che prevede sia la parte commerciale ma anche la gestione del personale e la gestione delle sub-agenzie e del reclutamento di commerciali ai fini di ampliare il mercato dell'agenzia stessa.
- Nov 1999 - Jan 2003 **Responsabile Vendite Subagenzie**
Lloyd Adriatico
Durante questo periodo gestisco le 3 Subagenzie (Russi, Bagnacavallo, Conselice) sia dal punto di vista commerciale che dal punto di vista amministrativo.
A Gennaio 2001 supero esame da promotore finanziario e mi iscrivo al ruolo ad Aprile 2001. A seguito di questo ottengo il mandato della RASBANK che verrà poi successivamente trasformato in L.A. FinSim.
- Jan 1996 - Nov 1999 **Subagente**
Lloyd Adriatico Spa
Subagente presso la subagenzia di Conselice (RA)

Education

Formazione Commerciale

Seat Corporate University

Corso Bi-Settimanale indetto da Seat Pagine Gialle Spa sulle tecniche di vendita e sulle piattaforme informatiche di Seat Pagine Gialle, nonchè sui prodotti

LLOYD ADRIATICO SPA

Corso bisettimanale indetto dal Lloyd Adriatico al fine di migliorare le conoscenze degli applicativi Microsoft per uso professionale.

- Sep 2000 - Jan 2001 *LLOYD ADRIATICO SPA*
Corso finalizzato all'esame per l'iscrizione all'albo dei promotori finanziari.

- Sep 1988 - Jul 1992 42/60
I.T.C. COMPAGNONI
Diploma Di Perito Commerciale con frequenza pomeridiana della specializzazione Informatica.

Custom

Direttore Vendite Italia rete commerciale, executive Sales Area Manager esperto in recruitment, creazione reti vendita e start-up strutture commerciali, vanto oltre 10 anni d'esperienza all'interno del settore digitale. Durante un'articolata carriera ho avuto modo di gestire, con responsabilità crescenti, attività di business planning, sviluppo mercato, gestione risorse umane e conduzione dell'intero processo di vendita verso realtà aziendali.

Sono sempre stato in grado di:

Garantire i risultati di budget in termini di marginalità, fatturato, quote di mercato, attraverso una consapevole gestione delle proprie risorse ed un solido governo del forecast

Supportare i singoli sales manager nell'acquisizione di account importanti e nella gestione delle trattative più complesse
Collaborare con l'area Delivery di progetto per salvaguardare la cura del cliente, assicurare gli obiettivi di fatturato, tutelare l'esposizione aziendale dal cliente

Collaborare con l'area marketing per assicurare un allineamento chiaro ed esplicito della rete vendita con le strategie di marketing

Assicurare la conversione dei lead generati dal marketing, e fare in modo che la rete di vendita promuova anche in modo

autonomo le azioni di contatto con i clienti, col fine del raggiungimento degli obiettivi di business definiti
Sviluppare, mantenere, evolvere in prima persona le relazioni commerciali con clienti e partner strategici
Promuovere, con azioni indirizzate alla crescita, alla retention, allo sviluppo delle persone, un'evoluzione del team finalizzato allo sviluppo incrementale delle performance di vendita della squadra.

Ho esperienza decennale alla guida di un team di vendita.

Capacità di gestione di processi di vendita complessi

Ottime e comprovate capacità di prospezione e di chiusura

Solide skills manageriali

Eccellenti doti relazionali e negoziali

Ottima intelligenza organizzativa all'interno di una composizione aziendale stratificata e complessa

Ottima conoscenza della lingua inglese

Ho sempre svolto un ruolo commerciale in tutte le aziende per cui ho lavorato data la naturale capacità nel gestire la clientela sia nella vendita sia nel post-vendita. Le mie inclinazioni commerciali, unite alla mia intuitività, una forte curiosità e una grande voglia di aggiornarmi e di crescere a livello personale e lavorativo, mi hanno reso organo d'indirizzo e di sviluppo strategico per il mio team specialmente nello sviluppo di campagne commerciali e di apertura verso il mercato, verso le relazioni e il confronto con i competitors. Credo molto nelle relazioni e sono molto portato alla vita sociale e alla condivisione e creazione di significato, credo fortemente nell'intelligenza collettiva e alla potenza delle comunità.

Conosco bene le regole per l'ottimizzazione di un sito internet e il suo relativo posizionamento nei principali motori di ricerca, ho dimestichezza con le campagne di Web Marketing e so costruire e gestire gruppi di annunci rendendoli efficaci. Sono attivo sul Social Media Marketing, sono molto portato per la Community Management e per la gestione di pagine personali sui principali Social Network, valutando di volta in volta i criteri più efficaci ai fini dell'engagement.

Sono un Account Commerciale Capace ed Autonomo e con Esperienza nella Selezione Formazione e Gestione degli Agenti e del Personale del Telemarketing

Ho Forte Competenza Tecnica nel Web e Social Media Marketing, SEM, Analisi dei dati

Sono un Comunicatore, Relatore e Formatore

Ho una particolare Capacità nel Comunicare con i Reparti Tecnici e Trasformare le Caratteristiche dei Prodotti in Benefici per i Clienti, così pure nel Comprendere le Esigenze delle Persone e Delle Imprese

Ho Esperienza e Metodo nell'Organizzazione e Pianificazione delle Vendite

Uso il CRM dal 2000...e mi piace!

Studio e mi Formo con Entusiasmo, sono sempre Attento ed Aperto Alle Novità

Sono Automunito, curo la mia Immagine, ho una Buona Cultura e Dialettica, sono Assertivo e Proattivo.

Sono Capace di Dialogare e Condividere Mission e Obiettivi ed Orientato al Risultato.

Competenze

Vendita, tecniche e psicologia di vendita, selezione e formazione venditori e personale telemarketing, pianificazione strategica e obiettivi di vendita.

Marketing, Web marketing, Social Media Marketing, Advertising.

Pacchetto Office, CRM.

Conoscenza buone della lingua inglese sia parlata che scritta.

Automunto Pat. B

Iscrizioni e Albi:

ISCRIZIONE ALBO PROMOTORI FINANZIARI APRILE 2001

ISCRIZIONE AL RUI (REGISTRO UNICO INTERMEDIARI ASSICURATIVI) OTTOBRE 2003

ISCRIZIONE ALBO AGENTI DI COMMERCIO OTTOBRE 2008

Autorizzo al trattamento dei dati personali in base alla legge 675/96