

Simone SIMONACCI

E-mail: tutela.civitatis@gmail.com

Nazionalità: **Italiana**

Data di nascita: **19/03/1980**

Luogo di nascita: Recanati



Sales Executive con 14 anni di esperienza in diversi settori e aree geografiche (EMEA, NORDICS, APAC and CIS). Parlo 4 lingue, orientato agli obiettivi e team player. Sono di mentalità aperta e ho un atteggiamento positivo quando intraprendo una sfida o affronto difficoltà. Parlo 4 lingue, sono orientato agli obiettivi, un giocatore di squadra, sempre affamato di risultati e concentrato sulla creazione di nuove opportunità di business. Ho una mentalità aperta e un atteggiamento positivo quando raccolgo una sfida o affronto le difficoltà.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Gennaio 2020 – ad oggi

Export Area Manager presso Blupura Srl

ATTIVITÀ SVOLTE:

Come Senior Export Area Manager gestisco un budget di fatturato pari a 15 milioni di euro (2023) e sviluppo le strategie di business. Sono responsabile delle vendite B2B ai distributori e responsabile dello sviluppo del business nelle seguenti aree: Francia, Svizzera Francese, Regno Unito, Irlanda e Israele. Questo lavoro richiede di essere in trasferta all'estero il 50% del tempo.

Approccio di vendita multicanale: Hospitality, Office e Domestic

Strategia di vendita indiretta: tramite distributori

Gestione dei Key Account: a seconda delle condizioni di mercato

SKILLS E COMPETENZE

- Team Leadership & Management
- Business Strategy
- Business Planning
- Sales Management (inbound&outbound)
- Key Account Management
- Business Development
- Market Analysis & Research
- Problem Solving Strategico

Ottobre 2016 – Dicembre 2019

Chief Operating Officer & Business Account Executive presso R.O.I. SRL (Performance Strategies & Life-Strategies)

Settore: Formazione

ATTIVITÀ SVOLTE:

Costruisco il budget di vendita e la strategia aziendale per il brand LIFE, stabilisco gli obiettivi e fornisco consulenza ai partner commerciali su come migliorare le vendite e la promozione. Analizzo i dati per valutare le statistiche di vendita e la soddisfazione del cliente. Supervisiono uno staff commerciale e istruisco il reparto marketing su come posizionare il marchio, come lanciare nuovi prodotti, come migliorare la proposta di valore e aumentare le vendite inbound. Sono anche responsabile dell'analisi dei competitor e della ricerca di mercato del settore, del marketing di prodotto e dello sviluppo del prodotto. Coordino le operazioni del team stabilendo obiettivi e monitorando il volume delle vendite da parte dei membri. Monitoro e valuto costantemente i loro progressi.

Ottobre 2012 – Ottobre 2016

Export Area Manager presso F.lli Guzzini S.p.a.

Settore: Design

ATTIVITÀ SVOLTE:

Come Senior Export Manager ho gestito il budget e le previsioni di vendita e distribuzione e ho sviluppato strategie di business. Sono stato anche responsabile dello sviluppo del business nei principali mercati internazionali: Estremo Oriente, Sud-Est asiatico, Australia, Russia, Bielorussia, Ucraina, Stati baltici e Finlandia.

Febbraio 2008 – Ottobre 2012

Export Sales & Business Development Manager presso WIDEX A/S (Danimarca)

Settore: Apparecchi medicali

ATTIVITÀ SVOLTE:

Senior Export Manager con la responsabilità dei mercati dell'Estremo Oriente

- Complex sales
- Sales network management (agenti e distributori)
- Sales management
- Business development

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Settembre 2014 - a oggi

Diploma in "Gestalt Counselor – Agevolatore nella relazione di aiuto" presso ASPIC

Qualifica da conseguire: Counselor professionista (I livello)

Ottobre 2005 – Luglio 2006

Master in Studi Diplomatici presso SIOI

Master di preparazione al concorso per la Carriera Diplomatica

Settembre 1999 – Aprile 2005

Laurea in Scienze Politiche, indirizzo internazionale e comunitario presso LUISS Guido Carli

Titolo tesi: Pensiero militare cristiano e musulmano a confronto

Materia della tesi: Studi Strategici

COMPETENZE LINGUISTICHE

Livello avanzato scritto e orale in inglese, francese e spagnolo

ESPERIENZE ED INTERESSI

13 Nov 2023

Nomina del Presidente della Repubblica a Sottotenente commissario nel ruolo speciale dell'Associazione dei Cavalieri Italiani del Sovrano Militare Ordine di Malta

Gennaio 2016 – 2020

Volontario Soccorritore presso CISOM (Corpo Italiano Soccorso Ordine di Malta)

Capogruppo Macerata (2019 - 2020)

Responsabile Comunicazione Raggruppamento Marche (2016 - 2020)

Ottobre 2016 – 2020

Formazione interna in Performance Strategies sulle seguenti tematiche:

leadership, time management, empowerment, coaching, comunicazione persuasiva, negoziazione, tecniche di vendita, PNL, intelligenza emotiva, problem solving strategico, marketing strategico.

Gennaio – Aprile 2005

Stage internazionale di formazione MAE CRUI presso Consolato Generale d'Italia a Liegi

Marzo 2004

Volontario in missione umanitaria in Etiopia presso Apostolic Vicariate of Soddo – Hosanna

Sport: surf e arti marziali

Interessi: storia, archeologia, filosofia, psicologia, counseling, religione, intelligence, geopolitica, strategia

Patente: Patente di guida cat. B

“Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base al D. Lgs. 196/2003 e all’art. 13 e 14 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali”

FIRMATO ALL'ORIGINALE