

Nome: Stefano

Cognome: Vinti

Nationalità: Italiana

Data di nascita: 24/06/1968

Luogo di nascita: Perugia

email: st.vinti@gmail.com

Presentazione

29 anni di esperienza professionale nel settore della stampa tradizionale e digitale nel corso dei quali ho sviluppato:

- Conoscenza approfondita di tutte le tipologie di materiali per la stampa serigrafica e digitale, sia quelli flessibili che quelli rigidi.
- Conoscenza approfondita del mercato delle stampanti digitali a grande formato, sia per supporti rigidi che flessibili, sia con inchiostri UV , Latex e inchiostri a solvente.
- Conoscenza approfondita del mercato delle frese, plotter da taglio e laser, utilizzate nel settore della stampa e della sua finitura.
- Ottima capacità di coniugare tra loro i prodotti anche per lavori complessi e quindi consigliare al meglio i clienti.
- Ottima capacità di relazione e di conduzione e chiusura di trattative commerciali nel settore delle tecnologie e materiali per la stampa.
- Ottima capacità di selezione, formazione e gestione del personale per la rete vendita.
- Ottima capacità di impostazione degli obiettivi e definizione della strategia per il loro raggiungimento.

Esperienze Professionali

Incarico: Area Manager **Periodo:** settembre 2020

Società: Elitron IPM srl

Settore di Business: finitura digitale e automazione industriale

Responsabilità: Gestione della rete vendita del centro-sud Italia (selezione, formazione e gestione di rivenditori e loro agenti, segnalatori; definizione obiettivi e monitoraggio delle vendite di ogni singolo gruppo prodotto della produzione)

Gestione diretta di zone e clienti "direzionali"

Risultati principali: consolidamento e penetrazione in zone non seguite dall'azienda (Campania, Puglia, Sicilia e Calabria).

Da settembre 2020 ad oggi, 11 unità macchine vendute (ca 1.500.000 euro)

Incarico:	Area Manager	Periodo: da marzo 2018
Società:	Fenix Digital Group srl	
Settore di Business:	Stampa e finitura digitale	
Responsabilità:	Gestione della rete vendita del centro-sud Italia (selezione, formazione e gestione di 6 agenti; definizione obiettivi e monitoraggio delle vendite di ogni singolo gruppo prodotti di tecnologie -stampa e finitura-). Partecipazione con i fornitori a Fiere internazionali del settore Gestione diretta dei clienti "direzionali"	
Risultati principali:	consolidamento e inserimento di nuove figure commerciali nella rete vendita centro sud Sviluppo del mercato con costante aumento del portafoglio clienti e del fatturato che conta oggi nell'area di riferimento un totale di circa 250 clienti attivi per un fatturato annuo di circa 5 milioni di euro (dato pre-Covid). Formazione della rete vendita del settore delle tecnologie per la stampa, per la finitura e per la gestione delle trattative.	

Incarico:	Area Manager	Periodo: da gennaio 2013
Società:	<u>Polyedra Spa</u>	
Settore di Business:	Stampa e finitura tradizionale e digitale.	
Responsabilità:	Costituzione, avviamento e gestione della rete vendita "Sign & Display" del centro-sud Italia (selezione, formazione e gestione di 12 agenti; definizione obiettivi e monitoraggio delle vendite di ogni singolo canale merceologico del catalogo prodotti). Formazione e affiancamento di 21 agenti del settore "Print" Selezione e Completamento della gamma dei prodotti del settore "Sign & Display" e loro inserimento nel listino. Gestione diretta dei clienti "direzionali" del settore "Sign & Display". Costituzione ed avviamento del settore delle tecnologie per la stampa (formazione di 21 agenti su tutto il territorio nazionale, supporto tecnico commerciale).	
Risultati principali:	Costituzione e formazione della rete vendita del settore "Sign & Display" centro sud Sviluppo del mercato del settore "Sign & Display" con costante aumento del portafoglio clienti e del fatturato che conta oggi nell'area di riferimento un totale di circa 1.150 clienti attivi per un fatturato annuo di circa 4 milioni di euro. Formazione della rete vendita del settore delle tecnologie per la stampa.	

incarico:	Agente Monomandatario - AREA MANAGER	Periodo : ott 1999 – dic 2012
Società:	<u>Persona Individuale (P.IVA) – azienda mandataria: Montplast spa</u>	
Settore di Business:	stampa digitale	
Responsabilità:	Avviamento del settore di business nell'area di mercato di riferimento (Centro Italia). Sviluppo e promozione della vendita di tecnologie e materiali per la stampa. Assistenza post vendita alla clientela	
Risultati principali:	Avviamento del settore di business legato alla stampa tradizionale e digitale. Sviluppo costante del mercato sino al raggiungimento di un portafoglio clienti di circa 180 clienti per un valore di fatturato di 1.950.000 Euro nel 2012 , di cui 1.250.000 euro di materiali per la stampa e 700.000 euro di tecnologie per la stampa.	

Incarico:	agente plurimandatario	Periodo: gen 1991 – set 1999
Società:	Persona Individuale (P.IVA)	
Settore di Business:	stampa tradizionale e digitale	
Responsabilità chiave:	<i>Agente Plurimandatario Area Umbria, Lazio, Toscana</i>	

Periodo	Mandante	Prodotti
'96-'99	Teamoffice	macchine e attrezzature per la stampa digitale
'95-'99	Svar srl	Vendita materiale settore professionale fotografia
'95-'99	Werein Aristeia	materiali e attrezzature per la stampa digitale
'95-'99	Blasetti	buste e sacchetti per tipografie – stessa zona
'94-'98	cartotecnica Rossi	carta crespata settore grossisti
'93-'99	CBR	Cartucce ed Inchiostri compatibili per stampanti
'93-'99	Giovanni Gnocchi	Materiali e attrezzature per Ufficio
'92-'99	Rileplast	Materiali e macchinari per rilegatura
'91-'93	Gruppo Bunzl	Vendita carta fotocopie e attrezzature per la stampa

Risultati principali: avviamento dell'agenzia plurimandataria con acquisizione di mandati e clienti costante nel tempo sino al raggiungimento di un numero di clienti attivi pari a circa 110 per un volume di fatturato annuo pari a nel 1999 di ca. 950.000 euro

Educazione

Liceo scientifico Alessi (PG)	Maturità scientifica	1988
-------------------------------	----------------------	------

Iscrizioni ad Albi Professionali

Albo degli Agenti di Commercio	Iscritto N° 6000 all'albo di Perugia dal 1991
--------------------------------	---

Skills Principali

Lingue	Management Skills	Technical Skills
Italiano: Lingua Madre	Team Bulding	Conoscenza tecnica del mercato stampanti SWF
Inglese: Scritto B1 Parlato B1	Selezione personale di vendita	Conoscenza tecnica del mercato frese e laser
	Formazione Personale di vendita	Ottimo utilizzo del Pacchetto "Office"
	Contract management	Ottimo utilizzo della piattaforma gestionale SAP
	Strategia di approccio alla vendita	Ottimo utilizzo del CRM "Sugar" e "Dynamics"