

Francesca Zanchi

Sommario

Amministratore Delegato e Direttore Commerciale con decenni di esperienza nelle vendite B2B su territorio nazionale ed internazionale. Responsabile di strategie di mercato per filiali italiane di multinazionali straniere; gestore del working capital aziendale, dei risultati di bilancio e delle risorse umane. Eccelle nelle vendite strategiche grazie alla capacità di negoziare con i leader delle organizzazioni. In grado di trasferire efficacemente proposte con valore aggiunto a potenziali clienti in settori sia complementari che diversi, avendo acquisito competenze di consulenza per aziende specializzate nella produzione ingegneristica e mineraria.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Vice Presidente Vendite e Marketing per i mercati internazionali **Sett. 2021 – attuale**
TECSIGLASS Srl – *Genova*

Azienda operante nel settore dell'ingegneria e dei servizi per i produttori di vetro, cemento, calce eccetera

Luglio 2020 – attuale

Consulente per sviluppo del business per aziende internazionali operanti nell'ambito della vendita di materie prime, commodities e servizi di consulenza tecnica specialistica.

Direttore Vendite **Sett. 2018 – Giugno 2020**
STARA GLASS SPA – *Genova*

Azienda operante nel settore dell'ingegneria e dei servizi per I produttori di vetro, cemento, calce eccetera

Sett. 2016 - Sett. 2018

Consulente per sviluppo del business per aziende internazionali operanti nell'ambito della vendita di materie prime, commodities e servizi di consulenza tecnica specialistica.

Amministratore Delegato e Direttore Vendite **Febbraio 2011-Marzo 2016**
MAGNESITA REFRACTORIES – *Milano*

Ho organizzato l'avviamento della sede italiana, generando un aumento di fatturato del 30% in 5 anni. Il mercato primario era l'industria siderurgica. L'area geografica di riferimento, a parte l'Italia, la penisola iberica, il Sud Africa ed alcuni key account in paesi dell'Est.

Amministratore Delegato e Direttore Vendite
RHI REFRACTORIES ITALIANA – Brescia

Aprile 2005 – Ott. 2010

Responsabile di un fatturato di circa 85 M€, principalmente generato da vendite di refrattari ed impianti alle industrie siderurgiche. Area di competenza geografica : Italia, Grecia, alcuni key accounts in paesi dell'Est, in Germania ed in Francia.

Dal 1989 al 2005, ho costruito la carriera con ruoli tecnico-commerciali presso le più grandi multinazionali operanti nel settore delle forniture di commodities alle industrie siderurgiche, del vetro, cemento eccetera. In quella fase, ho vissuto a Piombino, a Taranto, a Massa Carrara, con lunghe e continue trasferte all'estero.

ISTRUZIONE

1988 - Università degli Studi di Pavia – *Laurea in Chimica, vecchio ordinamento – 110 e lode*
Tesi pubblicata sul Journal of Inorganic Chemistry, American Chemical Society, 1989,28,3362-3366

1982 - Liceo Scientifico T. Taramelli – *Diploma di maturità scientifica – 60/60*

ALTRO

Lingue: Italiano (madrelingua) – Inglese (Fluente) – Tedesco (Buono) – Spagnolo (Buono) –
Francese (Scolastico)

Ho frequentato molti corsi a tema : Finanza- Marketing e Comunicazione – Organizzazione manageriale -
Leadership

Francesca Zanchi

Pavia, 20- Ago-22



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali e professionali, riportati nel mio curriculum ai sensi del GDPR (Regolamento UE 2016/679) e del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali, ai fini di attività di Ricerca e Selezione del Personale e contatti lavorativi.