CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI

Angelo Busetti Nato a BERGAMO il 10-08-73 Residenza Bergamo

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Attualmente BIESSE – Azienda quotata in borsa settore STAR leader nella progettazione

e nella produzione di tecnologie per la lavorazione di legno, vetro, pietra,

metallo e materiali tecnologici.

Inquadramento

Attuale

Dirigente

Ultimo cambio

Inquadramento

2015

Giugno 2023 a oggi.

TECNOLOGY APPLICATION DIRECTOR North East Europe,

Africa.

Ruolo: Gestisco il Team dei Tecnology Application (8 persone)della

area di competenza

Principali attività svolte:

- Coordinamento delle attività del mio team
- Piani di formazione verso i dealer di settore
- Analisi andamento di mercato per linea di prodotto ed area geografica
- Interazione con i sales Manager per piani di azione per la spinta sul mercato di determinate tecnologie
- Garantisce le attività di supporto per mezzo dei propri TA verso il mercato e Area Manager

Gennaio 2019 a 2023.

BRAND SALES MANAGER CNC VERTMAX DOUBLE EDGER WATERJET.

Ruolo: Sales Manager per linee di prodotto Coordino 4 Product Area Manager

Principali attività svolte:

- Responsabile della Marginalità per linea di business, gestisce ed autorizza gli sconti.
- Monitorizza l'actual vendite e lo rapporta al Budget cercando di prevedere criticità in base alle estrazioni del CRM
- Garantisce le Attività commerciali con leva diretta sui PAM (Visite, promozioni, eventi dedicati,...)
- Gestisce l'organizzazione del proprio Team coordinandosi con la D.C.

- -Si interfaccia con i referenti delle filiali in merito alla organizzazione locale e le loro attività commerciali, segnalando o valutando eventuali aree di sviluppo.
- Mantiene il Monitoraggio delle Opportunità attraverso estrazioni CRM
- In Team Work con il Sales Manager gestisce la rete commerciale.
- Partecipa con la direzione commerciale alla definizione delle fiere ed eventi.
- Definisce insieme al PM la lista delle macchine per le fiere e showroom.
- si incontra con PM per definire e trasmettere esigenze di mercato e tendenze (tecniche e di posizionamento)
- controlla settimanalmente i Forecast di entrata ordine della settimana precedente tramite i propri Pam e definisce i target della settimana successiva.
- Identifica nella rete commerciale le aree in cui la conoscenza tecnica è critica e organizza training dedicati e specifici per innalzarne il livello, in collaborazione con ufficio prodotto.
- sensibilizzazione su rete all'utilizzo corretto del CRM in collaborazione il CRM manager.

2016 - 2019 BRAND SALES MANAGER DOUBLE EDGER

Ruolo: Responsabile vendite per linea di prodotto Bilaterale

Principali attività svolte:

- Responsabile della Marginalità per linea di business, gestisce ed autorizza gli sconti.
- Monitorizza l'actual vendite e lo rapporta al Budjet cercando di prevedere criticità in base alle estrazioni del CRM
- Mantiene il Monitoraggio delle Opportunità attraverso estrazioni CRM
- Si incontra con PM per definire e trasmettere esigenze di mercato e tendenze (tecniche e di posizionamento)
- Controlla settimanalmente i forecast di entrata ordine della settimana precedente tramite contatto diretto con tutti i funzionari di vendita
- Sviluppa la richiesta di offerta in collaborazione con PM,e ufficio Commerciale mantenendo il contatto per tutta la trattativa fino a chiusura della stessa.
- Identifica nella rete commerciale le aree in cui la conoscenza tecnica è critica e organizza training dedicati e specifici per innalzarne il livello, in collaborazione con ufficio prodotto.

Risultati ottenuti: aumento fatturato di 200% (assistito anche da un mercato favorevole)

2000 - 2016 AREA MANAGER ed DOUBLE EDGER SALES SPECIALIST

Ruolo: Area Manager di UK, IR, Benelux, Nord Italia, Emilia Romagna. Specialista di Prodotto per Bilaterali per Tutta Europa.

Principali attività svolte:

- Tutte le attività relative al ruolo di Area Manager sia in ambito Filiali che in Aree Trade con particolare attenzione ad:
- Affiancamento alla visita dell'area manager locale o venditore diretto
- Incontri periodici nelle filiali con monitoraggio vendite / macchine perse / contenzioni tecnici / target vendita mensili / verifica allineamenti actual- budget.
- Riferimento per filiale e Rivenditore all'interno dell'azienda in termini di problem solving, ossia dove i normali processi non portano risultato desiderato.
- Gestione ed organizzazione delle demo tramite lo show room manager.

Risultati ottenuti: Costanza nel raggiungimento dei budjet salvo negli anni di recessione

1996 - 2000

GESTIONE DELLA AZIENDA DI FAMIGLIA BUSETTI SRL NATA IN SOCIETA CON INTERMAC.

Ruolo: Molteplici, ma in sintesi le mie attività si identificano nella formazione della struttura che primi 4 anni di vita è passata da 4 dipendenti a 45.

- Approfondimento verbale se necessario.

1993 - 1996

MONTATORE MECCANICO E ASSISTENTE TRASFERTISTA EUROPA PRESSO GME SRL (GRUPPO BAVELLONI)

Ruolo: iniziato dopo gli studi come montatore meccanico nella azienda in cui mio padre era socio. Dopo un anno sono stato affiancato a trasfertisti per il montaggio di impianti bilaterali. Nel corso del 1996 diventai responsabile del reparto trapani della stessa azienda per pochi mesi in quanto poi iniziai l'avventura Busetti con la mia famiglia.

FORMAZIONE SCOLASTICA

Diploma di maturità PERITO MECCANICO conseguita presso L'ITIS PALEOCOPA (ESPERIA)

LINGUE STRANIERE

Inglese: Ottimo parlato e scritto

CONOSCENZE INFORMATICHE

Internet

Sistemi operativi: Windows

Applicativi: Word, Excel, PowerPoint, Access

CRM UTILIZZATO:

Sales Force

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel presente documento ai sensi dell'articolo 13 delregolamento generale sulla protezione dei dati [Regolamento (UE) 2016/679 del Parlamento europeo e del Consiglio dell'Unione europea del 27 aprile 2016] per le finalità previste dalla legge n.3 del 9 gennaio 2019, art.14 e 15 e secondo le modalità a ciò strettamente collegate.

Ayll Brut

InFede. Angelo Busetti