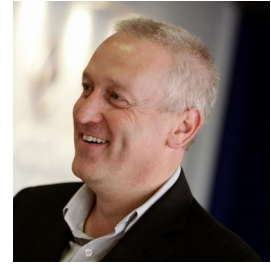


ENRICO BELLI



Profilo Professionale

*Esperienza di **Sales & Marketing** relativamente a servizi B2B sul mercato nazionale (prevalentemente Centro Nord) Forte focus sui processi, sui sistemi CRM e sull'integrazione dati. Conoscenza fluente della **lingua Inglese**. Capacità di ascolto, empatia e forte propensione alle relazioni contraddistinguono il mio modo di operare.*

Area Commerciale

- ✓ presentazione e promozione del portfolio Servizi per l'area assegnata
- ✓ gestione tecnico-commerciale dei Clienti Direzionali
- ✓ visite nuovi contatti per sviluppo new business e fidelizzazione di clienti acquisiti
- ✓ trattativa di prezzo, preparazione offerte e relative presentazioni (in power point o keynote) al cliente
- ✓ cura e sviluppo dei rapporti commerciali con i Key Opinion Leader ed Associazioni di Categoria
- ✓ analisi e monitoraggio dell'attività di vendita, sviluppo di report, presentazioni, Business Plan e Forecast mensili
- ✓ definizione e pianificazione del %Business Plan+per l'area assegnata (P&L dell'area), delle politiche/strategie commerciali e degli obiettivi di vendita oltre che degli investimenti dell'area
- ✓ coordinamento di 1 risorsa all'interno dell'Ufficio Commerciale
- ✓ collaborazione costante con rispettivi reparti aziendali (operation, marketing, ufficio stampa, IT, amministrazione)
- ✓ gestione reclami
- ✓ gestione del follow up sulla Customer Satisfaction.

Area Processi e CRM

- ✓ Analisi dei processi ed esigenze in termini di user experience
- ✓ Definizione dei flussi di informazioni
- ✓ Progettazione e sviluppo di Applicazioni CRM con Filemaker Pro
- ✓ Testing, ottimizzazione, validazione di software in fase di acquisto o implementazione.
- ✓ Formazione agli altri utenti sia in aula che on the job
- ✓ Attività di sviluppatore: implementazione di anagrafiche clienti, fornitori, preventivi, catalogo articoli, monitoraggio concorrenza, analisi dati di vendita automatizzati, segmentazione clienti, profilazione, integrazione dati, integrazione con statistiche email marketing per ulteriore segmentazione, fatturazione automazione messaggi email.

Area Marketing & Digital

- ✓ sviluppo di campagne promozionali relative al lancio di nuovi servizi
- ✓ definizione del piano di marketing, analisi ed elaborazione di report complessi e definizione delle strategie di posizionamento prodotti
- ✓ ideazione di nuovi servizi e loro relativa targhettizzazione
- ✓ ideazione di cataloghi e materiale promozionale a stampa
- ✓ organizzazione e partecipazione a congressi, eventi, fiere e a livello nazionale ed internazionale
- ✓ organizzazione di Workshop tematici
- ✓ attività di marketing digitale: progettazione e creazione di siti internet (in autonomia e in collaborazione con agenzie web)
- ✓ produzione di contenuti (testi, titoli, foto e video) e diffusione DEM, SEO e Social Media.

PRINCIPALI PROGETTI GESTITI /RISULTATI

09/2016 Ho valorizzato il patrimonio di contatti e clienti dell'azienda attraverso la gestione della migrazione e dell'integrazione di 200k anagrafiche verso la nuova piattaforma.

2010 . 2016 Incremento medio annualizzato di utilizzo del sito internet del +25% grazie a strategia di content marketing e email marketing B2B.

2008 . 2015 Crescita del fatturato 6% annualizzato. Valore medio delle commesse + 31% nel periodo 2008-2015.

Fidelizzazione del pubblico delle newsletter B2B con i seguenti tassi di apertura: 24% (open rate), 2% CTR, 7% CTOR.

2000 - 2008 Introdotta in azienda un sistema CRM. Aumentato ricavo medio per commessa. Lanciato sito internet aziendale. Avviata nuova funzione vendite B2B.

1996 - 2000 Avviato nuovo business di formazione per imprenditori e manager.

AZIENDE E RUOLI RICOPERTI

Periodo	Azienda		Ruolo
2008-2016	Work crossing Scpa - Padova	Società di catering (12 mln - 200 dipendenti) attiva sul mercato nazionale ed internazionale - Divisione specializzata nella gestione di centri congressi	Responsabile vendite e marketing
2000-2008	TH Resorts Spa - Padova	Catena di hotel e villaggi 4 stelle per vacanze (60 mln - 1000 dip.)	Responsabile vendite B2B e marketing
1996-2000	Chronos Srl - Padova	Società di consulenza organizzativa: qualità, sicurezza, ambiente, innovazione tecnologica (5 mln)	Key account manager

ESPERIENZE PERSONALI

2004 - Oggi Coordinatore Fund Raising zona di Treviso per Fondazione AVSI (avsi.org): organizzazione eventi, realizzazione di un blog <http://avsi.wordpress.com>

2004 - Oggi Per una passione personale per il mondo CRM ho sviluppato alcuni software (Bizmaker® CRM, Bizmaker® Sixoclock, Bizmaker® Event manager) curando una interfaccia utente che permetta una curva di apprendimento elevata adatta: www.bizmaker.eu.

2014 - Oggi Coordinatore Regionale Veneto per Associazione Nazionale Famiglie Numerose (famiglienumerose.org): realizzazione di un blog <http://postaerea1.wordpress.com>

2004 - Oggi Ideazione, realizzazione e gestione di un sito internet dedicato al tempo libero: testi, foto, programmazione in HTML5 e CSS3, hosting: <http://www.vacanzedolomiti.com>

1998 - Oggi Volontario alla Giornata Nazionale della Colletta Alimentare (bancoalimentare.org).

LINGUE STRANIERE

Inglese: Fluente

2014 Business english: corso aziendale di perfezionamento (26 ore)

1993 English as a foreign language course level 3, Loughborough College, Loughborough, East Midlands, UK

Francese: Fluente

CONOSCENZE INFORMATICHE

Word, excel, powerpoint (anche nelle equivalenti versioni Mac OS: Pages, Numbers, Keynote e open source come Openoffice).

Conoscenza di Filemaker Pro a livello di sviluppatore (Mac, Win, iOS).

Conoscenza base di HTML5 e CSS3, Wordpress, sessioni ftp, hosting, gestione domini.

Conoscenza base di photo editing (Photoshop, Graphic converter).

Utilizzatore abituale di Windows, Mac Os, iOS.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1995 Laurea in Letteratura Greca Antica, Università degli studi di Padova,

1989 Maturità classica, Liceo Lollino, Belluno

2016 Corso di leadership nel mondo reale e nel mondo digitale, Innova - Roma

2015 e 2016 Frequenza di due differenti corsi di Public speaking, Padova, CosaCome-Francesca Trevisi

2012 Partecipazione a FM Devcon 2012, la Conferenza italiana per gli sviluppatori FileMaker (2 gg)

2007 Corso di webmarketing, Webmarketing consulting (durata 5 gg). Padova

ULTERIORI INFORMAZIONI

Disponibile a trasferte su tutto il territorio nazionale ed internazionale.