



Giovanni Costantini

j@costantini.pw • www.costantini.pw

(+39) 328-8551813 • Pesaro, Italy

*Strategia di business, Comunicazione, Digitalizzazione di processi,
Project Management di progetti di sviluppo software*

Dicembre 2018

Obiettivi

I miei obiettivi lavorativi sono collegati alla volontà di cogliere ulteriori opportunità per la mia crescita personale e professionale facendo leva sul bagaglio di esperienze e conoscenze che nel tempo ho avuto la fortuna di poter acquisire.

I vantaggi che ogni azienda potrà ottenere avvalendosi della mia collaborazione emergono dal mix, a mio parere vincente, della lunga esperienza in ambito vendite internazionali e trattative commerciali con la mia innata capacità di percepire, comprendere e comunicare efficacemente. Questa caratteristica, innata, è ulteriormente arricchita dalla auto formazione che implemento quotidianamente tramite letture, studi ed approfondimenti specifici e, da ultimo, dal percorso che ho intrapreso in Acanto da aprile 2017, dove ho la possibilità di far sperimentare ai nostri clienti la potenza della comunicazione pubblicitaria, sia online che offline.

Nel tempo libero, mi occupo dei miei due bambini Edoardo e Benedetta, mi formo ed aggiorno su comunicazione pubblicitaria, comunicazione persuasiva, marketing e tecnologia.

Sono disponibile ad un colloquio puramente conoscitivo ed autorizzo al trattamento dei miei dati personali.

Principali talenti:

- Esperienza di vendita pluriennale su mercati internazionali
- Innata capacità all'utilizzo di un amplissimo spettro di strumenti informatici
- Carattere riflessivo ed empatico
- Tendenza a valutare conseguenze di primo e secondo livello di ciascuna scelta
- Naturalmente portato a mantenere la parola data
- Attitudine personale positiva ed orientata al problem solving

Skills:

- Ampio know-how tecnico e commerciale relativo al settore comunicazione pubblicitaria, business strategy, digitalizzazione dei processi, arredamento.
- Ampio know-how tecnico relativo a sistemi informativi
- Inglese scritto e parlato fluente
- Comunicazione orale e scritta efficiente e chiara

Consulenza alla Direzione Vendite - Acanto Comunicazione.



10 aprile 2017 - 10 aprile 2018

Consulenza alla Direzione Vendite di Acanto Comunicazione.

Clients acquisiti: Atlas Plan, Marinelli Componenti, New Samec, Servotecnica.

Acanto, attiva nel settore comunicazione pubblicitaria di fascia alta sin dal 1988, è un noto brand attivo nel centro italia. (Referenze: Biesse Group, Eden Viaggi, Teamsystem, Fiam, Geberit, Teuco)

Attività

Analizzare e Suggerire

Analisi di mercato, di scenario e settore, delle *viable alternatives*, dei competitori, dei *price points*, dell'offerta corrente di prodotti e servizi, delle tecnologie e relativa azionabilità al fine di integrare le informazioni disponibili alla funzione marketing. Ideazione di strategie di posizionamento, di pacchettizzazione dell'offerta al fine di efficientare ed ampliare la *lead gen*.

Informare ed educare

Approfondimento della comprensione dei bisogni delle *lead* generate dalle attività di marketing sia relativamente alle necessità espresse che sottaciute. Attività di informazione ed educazione e quindi *upselling* e *cross selling* relativamente ai prodotti e servizi in portafoglio. *Engaging* tramite la proiezione del nuovo status in cui il cliente si troverà dopo aver acquisito il prodotto o il servizio.

Proporre e Negoziare

Baking dell'offerta commerciale in coordinamento con le funzioni aziendali preposte e presentazione della stessa esclusivamente di persona tramite le leve della comunicazione persuasiva. Negoziazione dei termini commerciali e di pagamento e chiusura del *deal* in totale autonomia all'interno delle linee guida aziendali.

Capire per migliorare

Analisi periodica del tasso di conversione, delle *won/lost* ed identificazione dei punti di forza e debolezza dell'offerta. *Tuning* del ciclo di vendita in funzione delle *insights* emerse.

Direzione - Casabella Co.



2013 - Dic. 2016

Direzione e gestione del marchio Casabella Co.

Sviluppo del fatturato aziendale (sino ad 1ML €) nel Regno Unito tramite fiere di settore e visite presso clienti.

Sviluppo della rete commerciale tramite selezione e training di agenti di zona.

Design e creazione di nuove collezioni e studio dei piani di comunicazione.

Facilità di relazione con commercialisti, avvocati e consulenti aziendali con cui mi sono nel tempo relazionato, sia in provincia che fuori provincia.

Competenze

Ideazione e creazione

Gestione del processo ideativo e creativo per collezioni di arredamento. Analisi dei bisogni dei prospect e delle opportunità del mercato. Analisi della concorrenza. Ingegnerizzazione dei prodotti.

Sviluppo Commerciale U.K.

Attività di networking e ricerca agenti, partecipazione a fiere di settore e chiusura di accordi commerciali con gruppi di acquisto. Trattative internazionali anche complesse.

Fatturato consolidato di 1ML€ nel Regno Unito.

Sourcing

Identificazione del pool di fornitori a livello nazionale ed internazionale per la produzione delle diverse collezioni. Analisi delle criticità di

Comunicazione Persuasiva

Studio e direzione creativa durante lo sviluppo della documentazione commerciale. Implementazione di un registro comunicativo che mettesse in

approvvigionamento. Analisi dei tassi di difettosità. Gestione delle trattative

luce le differenze e le unicità del prodotto Casabella rispetto a quanto già disponibile sul mercato.

Start-up - Ecommerce Italiano

2011 - Ecommerce Italiano

Ideazione, sviluppo, cessione della società Ecommerce Italiano attiva nella vendita online di prodotti del made in Italy tramite deploying di siti gestiti dalla società stessa.



Società ceduta a terzi nel Luglio 2015

Competenze

Ideazione del business model

Startup incentrata sulla creazione e sull' avviamento e sulla gestione diretta di siti ecommerce volti alla vendita di prodotti del made in Italy.

Selezione della tecnologia

Analisi delle necessità tecnologiche della società, analisi delle tecnologie web disponibili sul mercato. Selezione delle tecnologie e relativa implementazione.

Selezione dei collaboratori

Identificazione dei potenziali sviluppatori per la start-up. Presa di contatto e chiusura di accordi di collaborazione.

Selezione dei fornitori

Analisi del mercato e selezione dei fornitori da coinvolgere nel progetto. Presa di contatto e chiusura di accordi commerciali.

Impiegato Tecnico Commerciale - I.s.a.m. S.p.a.

I.S.A.M. S.p.a.

dal 1995 al 2013

Impiegato tecnico commerciale in I.s.a.m. S.p.a. (produzione sedie ed affini) con mansioni di sviluppo prodotti e gestione rapporti commerciali con clientela.

Consulenze in corso

Studio Lucchetti
Esercizio di Avvocatura

Studio A. Lucchetti

Studio Legale.

Incaricato ai servizi di comunicazione di Studio.
Ideazione e gestione eventi.

Real Distribuzione

Real Distribuzione

Distribuzione materiale pubblicitario.

Digitalizzazione di Processi e P.M. di sviluppo software

Gamba
manifatture 1918®

Gamba 1918

Hoteliery

Digitalizzazione di processi

Bio:

- Nascita: 1975 - Urbino, 43 anni, residente a Pesaro, coniugato con 2 figli
- Diploma di liceo classico
- Laurea in Giurisprudenza **non** completata per motivi professionali - superati 17 esami su 24
- Patente B - mai ritirata
- Incensurato