

# Simone SIMONACCI

Indirizzo: **Via M. Simonacci 1B, 62019 Recanati (MC), Italia**

Cellulare: **3336754790**

E-mail: [simonacci.simone@gmail.com](mailto:simonacci.simone@gmail.com)

Linkedin: [www.linkedin.com/in/simonacci](http://www.linkedin.com/in/simonacci)

Nazionalità: **Italiana**

Data di nascita: **19/03/1980**

Sales Executive con 11 anni di esperienza in diversi settori e aree geografiche (EMEA, Americhe, Asia, CIS, Scandinavia e Paesi baltici). Parlo 4 lingue, orientato agli obiettivi e team player. Sono di mentalità aperta e ho un atteggiamento positivo quando intraprendo una sfida o affronto difficoltà. Ho buone capacità comunicative e, in qualità di counselor professionale, sono un ascoltatore attivo, skill molto utile per capire come aiutare e guidare le persone nella mia squadra. Sono molto esigente con me stesso, mi piace spingermi fuori dalla mia zona di confort per migliorare le mie capacità, allenarmi ad essere più elastico, più adattabile, più forte, più sano e preparato per qualunque cosa mi capiti. Sono sempre disponibile per viaggi di lavoro fino ad un 50% del tempo.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

### Ottobre 2016 – ad oggi

**Chief Operating Officer & Business Account Executive presso R.O.I. SRL (Performance Strategies & Life-Strategies)**

Settore: Formazione

### ATTIVITÀ SVOLTE:

Costruisco il budget di vendita e la strategia aziendale per il brand LIFE, stabilisco gli obiettivi e fornisco consulenza ai partner commerciali su come migliorare le vendite e la promozione. Analizzo i dati per valutare le statistiche di vendita e la soddisfazione del cliente. Supervisiono uno staff commerciale e istruisco il reparto marketing su come posizionare il marchio, come lanciare nuovi prodotti, come migliorare la proposta di valore e aumentare le vendite inbound. Sono anche responsabile dell'analisi dei competitor e della ricerca di mercato del settore, del marketing di prodotto e dello sviluppo del prodotto. Coordino le operazioni del team stabilendo obiettivi e monitorando il volume delle vendite da parte dei membri. Monitoro e valuto costantemente i loro progressi.

### SKILLS E COMPETENZE

- Team Leadership & Management
- Business Strategy
- Budgets
- Business Planning
- Project Management
- Key Account Management
- Partnership Management
- Sales Network Management
- Sales Management (inbound&outbound)
- Business Development
- Pricing
- Market Analysis & Research
- Brand Management & Positioning
- Product Marketing
- Product Development
- Problem Solving Strategico

## **Ottobre 2012 – Ottobre 2016**

**Export Area Manager presso F.Ili Guzzini S.p.a.**

Settore: Design

### **ATTIVITÀ SVOLTE:**

Come Senior Export Manager ho gestito il budget e le previsioni di vendita e distribuzione (3 milioni di euro nel 2016) e ho sviluppato strategie di business. Sono stato anche responsabile per Analisi del mercato e Ricerca, Product Marketing e Sviluppo Prodotto in paesi sotto la mia supervisione. Sono stato responsabile delle vendite dei distributori e responsabile dello sviluppo del business nei principali mercati internazionali: Estremo Oriente, Sud-Est asiatico, Australia, Russia, Bielorussia, Ucraina, Stati baltici e Finlandia. Precedentemente responsabile della Scandinavia, Estremo Oriente, Asia sud-orientale, India, Asia centrale, Australia, Africa e Sud America. Questo lavoro richiedeva di essere in trasferta all'estero il 50% del tempo.

Ho stabilito obiettivi e consigliato i partner commerciali su come migliorare le vendite e le prestazioni e la soddisfazione del cliente.

**Approccio di vendita multicanale:** rivenditori indipendenti, catene al dettaglio, grandi magazzini, e-commerce, B2B e distribuzione su larga scala.

**Strategia di vendita diretta e indiretta:** tramite agenti o distributori a seconda delle condizioni del mercato.

**Gestione dei Key Account:** a seconda delle condizioni di mercato

**Strategia multi brand:** "Guzzini" per la distribuzione di fascia alta e "Forme Casa di Guzzini" per GDO e GDS.

**Key Account gestiti tramite distributore:** Shinsegae, Lotte, Isetan, Loft, Mitsukoshi, Takashimaya, Costco, El Palacio de Hierro, Walmart

### **SKILLS E COMPETENZE**

- Team Leadership & Management
- Business Strategy
- Sales Budget
- Business Planning
- Sales Management (inbound&outbound)
- Key Account Management
- Sales Network Management (Agenti e Distributori)
- Business Development
- Market Analysis & Research
- Product Marketing
- Product Development

## **Gennaio 2011 – Ottobre 2012**

**Export Sales & Business Development Manager presso WIDEX A/S (Danimarca)**

Settore: Apparecchi medicali

### **ATTIVITÀ SVOLTE:**

Senior Export Manager con la responsabilità dei mercati dell'Estremo Oriente

- Complex sales
- Sales network management (agenti e distributori)
- Sales management
- Business development

## **Febbraio 2008 – Dicembre 2011**

**Export Sales and Business Development Manager - Coselgi Business Unit - Widex Group**

Settore: Apparecchi medicali

### **ATTIVITÀ SVOLTE:**

Export Manager con la responsabilità dei mercati dell'Estremo Oriente

- Complex sales
- Sales network management (agenti e distributori)
- Sales management
- Business development

### **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

#### **Settembre 2014 - a oggi**

**Diploma in "Gestalt Counselor – Agevolatore nella relazione di aiuto" presso ASPIC**

Qualifica da conseguire: Counselor professionista (I livello)

#### **Ottobre 2005 – Luglio 2006**

**Master in Studi Diplomatici presso SIOI**

Master di preparazione al concorso per la Carriera Diplomatica

#### **Settembre 1999 – Aprile 2005**

**Laurea in Scienze Politiche, indirizzo internazionale e comunitario presso LUISS Guido Carli**

Titolo tesi: Pensiero militare cristiano e musulmano a confronto

Materia della tesi: Studi Strategici

### **COMPETENZE LINGUISTICHE**

Livello avanzato scritto e orale in inglese, francese e spagnolo

### **ESPERIENZE ED INTERESSI**

#### **Ottobre 2016 – a oggi**

**Formazione interna in Performance Strategies** sulle seguenti tematiche:

leadership, time management, empowerment, coaching, comunicazione persuasiva, negoziazione, tecniche di vendita, PNL, intelligenza emotiva, problem solving strategico, marketing strategico.

#### **Gennaio 2018 – a oggi**

**Volontario Soccorritore presso CISOM (Corpo Italiano Soccorso Ordine di Malta)**

**Responsabile Comunicazione Raggruppamento Marche**

#### **Gennaio – Aprile 2005**

**Stage internazionale di formazione MAE CRUI presso Consolato Generale d'Italia a Liegi**

#### **Marzo 2004**

**Volontario in missione umanitaria in Etiopia presso Apostolic Vicariate of Soddo – Hosanna**

**Sport:** surf e arti marziali

**Interessi:** storia, archeologia, filosofia, meditazione, psicologia, counseling, religione

**Patente:** Patente di guida cat. B