

PAOLO PILUTTI

CONTATTI

 31015, Conegliano

 3661560563

 paolo.pilutti@coneglianogroup.it

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Tecniche di pianificazione strategica aziendale
- Budgeting e amministrazione
- Leadership organizzativa
- Conoscenza approfondita del mercato di riferimento
- Negoziazione e comunicazione efficace
- Team building e team management
- Abilità analitiche e gestionali
- Capacità di lavorare per obiettivi
- Dinamismo e flessibilità
- Solida leadership e capacità decisionali
- Attitudine al problem solving
- Autonomia e responsabilità

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

- Ho ottenuto in ambito professionale il raggiungimento di quattro brevetti come inventore, uno nell'ambito sicurezza in uso della porta commerciale e tre nell'ambito della produzione di componenti resistenti al fuoco per serrande avvolgibili e tende avvolgibili.

Responsabile commerciale preciso con molti anni di esperienza manageriale. Esperto nella vendita di prodotti porte industriali, commerciali, tagliafuoco. Capace nella semplificazione delle procedure al fine di ottimizzare le vendite e incrementare la produttività. Straordinaria attenzione ai dettagli e capacità di motivare i dipendenti a offrire un servizio di prima classe.

Responsabile di recente ingresso nel settore Tagliafuoco ma con forte determinazione alla crescita professionale. Può contare su una buona competenza specialistica in ambito tecnico e normativo in virtù della quale può sostenere agevolmente le esigenze aziendali dimostrando capacità di raggiungere gli obiettivi prefissati. Sa inserirsi rapidamente in nuove organizzazioni di lavoro grazie a buone doti comunicative, predisposizione al lavoro di squadra e attitudine positiva e propositiva.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Gennaio 2012 A Attuale

Responsabile commerciale *Conegliano Group Srl*, mareno di piave

- Definizione delle strategie commerciali e assegnazione di obiettivi alla rete di vendita.
- Monitoraggio delle vendite attraverso l'analisi e l'interpretazione di dati e reportistica a supporto.
- Coordinamento delle operazioni di lancio dei nuovi prodotti e valutazione trimestrale dell'andamento delle vendite.
- Partecipazione a fiere e convegni di settore in qualità di rappresentante aziendale.
- Sviluppo nuovi prodotti resistenti al fuoco
- Responsabile prove fuoco presso laboratorio abilitato
- Responsabile aziendale per norme di prodotto

Gennaio 2011 A Dicembre 2011

Consulente commerciale *Casteel Srl*, Castel Gomberto

- Gestione costante del rapporto con la clientela, attraverso un elevato livello di servizio e un'alta attenzione alla relazione.
- Formazione e coordinamento del team commerciale assegnato.
- Fidelizzazione dei clienti acquisiti anche attraverso visite aziendali regolari e proposte di ampliamento e ottimizzazione delle offerte.
- Attività di reporting e analisi dei dati di vendita al fine di valutare la risposta del mercato e il raggiungimento degli obiettivi.
- Adeguamento delle politiche commerciali sulla base delle risposte del mercato e dell'andamento del settore di riferimento.
- Mappatura e analisi strategica dei principali competitor operanti nell'area assegnata.
- Consulenza mirata ad individuare le soluzioni più adatte alle necessità del cliente.
- Proposta proattiva ai clienti di soluzioni complementari e nuovi prodotti.

Gennaio 2009 A Dicembre 2010

Responsabile tecnico commerciale *Sintesi Group Srl*, Paese

- Gestione della rete clienti e individuazione di nuove opportunità di business.
- Sviluppo, consolidamento e approfondimento delle collaborazioni strategiche con agenzie, fornitori e leader del settore porte
- Creazione e gestione del portafoglio clienti, attività di hunting e sviluppo di nuove partnership.
- Sviluppo delle attività di vendita e gestione dei clienti.
- Coordinamento e motivazione del team al raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Presentazione di proposte commerciali ed elaborazione di preventivi.

Gennaio 2007 A Dicembre 2008

Responsabile tecnico *Italian Bleds*, Annone Veneto

- Ispezione degli stabilimenti e accertamento della corretta gestione delle procedure e della produzione.
- Responsabile produzione prodotto
- Responsabile qualità
- Definizione dei parametri di omologa e verifica della conformità alle normative europee.

Gennaio 2005 A Dicembre 2006

Responsabile prodotto *Worltob Italy Srl*, Conegliano

- Ricerca e contatti con i partner di produzione e con i fornitori della filiera.
- Analisi di mercato finalizzate alla comprensione delle dinamiche dei singoli mercati e delle performance di vendita.
- Identificazione dei canali distributivi e delle modalità di vendita adatte alle peculiarità del prodotto.
- Creazione di linee di prodotti con relativo catalogo.
- Studio e analisi degli obiettivi economici e commerciali relativi al prodotto.
- Creazione di prodotti ed eventi dimostrativi, brochure, materiale audiovisivo.
- Ricerca di soluzioni tecniche innovative finalizzate ad acquisire un vantaggio competitivo durevole nei confronti della concorrenza di settore.

Gennaio 2001 A Dicembre 2004

Amministratore delegato *Conegliano Serramenti Srl*, mareno di piave

- Definizione dell'organizzazione e del corretto dimensionamento degli organici in base alle necessità aziendali.
- Definizione della strategia e delle azioni a medio lungo termine per la crescita aziendale.
- Coordinamento generale della società e rappresentanza legale.
- Dimostrazione di leadership organizzativa e collaborazione fattiva con i partner esecutivi nella definizione di obiettivi a lungo termine, strategie e politiche aziendali.
- Implementazione di offerte strategiche per migliorare la gamma di prodotti e servizi dell'azienda.
- Gestione delle attività ordinarie e straordinarie dimostrando una spiccata autonomia operativa maturata grazie alla conoscenza approfondita di procedure, requisiti e routine di lavoro.

Gennaio 1995 A Dicembre 2000

Responsabile vendite *Conegliano Serramenti Srl*, mareno di piave

- Gestione della rete clienti e individuazione di nuove opportunità di business.
- Sviluppo delle attività di vendita e gestione dei clienti.

- Coordinamento e motivazione del team al raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Analisi dei trend di mercato ed elaborazione di strategie commerciali e di posizionamento ad hoc.

Settembre 1993 A Dicembre 1994

Tecnico acquisti *Conegliano Serramenti Srl*, mareno di piave

- Riduzione dei costi di approvvigionamento attraverso un'efficace negoziazione e gestione della domanda.
- Negoziazione di termini contrattuali e tariffe ottimali per prodotti e servizi in linea con il budget aziendale.
- Ricerca e selezione di nuovi fornitori allo scopo di incrementare la gamma di prodotti, riducendo al contempo i costi attraverso la negoziazione strategica dei contratti.
- Collaborazione con fornitori nuovi ed esistenti su tutti i tipi di richieste.

Gennaio 1991 A Dicembre 1991

Magazziniere *Errevi Srl*, Pieve di Soligo

- Controllo delle merci in entrata, restituendo eventuali carichi non conformi ai fornitori.
- Imballaggio degli articoli ed etichettatura dei pacchi.
- Registrazione e segnalazione della merce difettosa o mancante.
- Registrazione dei dati dei clienti ai fini della spedizione.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1990

Perito Industriale Elettrotecnica

Istituto Tecnico G. Galilei, Conegliano

HOBBY E INTERESSI

- Sono sempre stato appassionato di moto, ho gareggiato in ambito provinciale in una squadra di motocross.
- Appassionato di biciclette da strada e fuoristrada.
- Amo leggere biografie.
- Sono sommelier di terzo livello.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.