



# Guidotti Ivan

Data di nascita: 21/11/1976

+39 3881667275

Peschiera Borromeo via  
Archimede 31 20068 (Mi)

Ivan.guidotti@tiscali.it

## FORMAZIONE

1991 – 1996 I.TC. Piero della Francesca

- Capacità Manageriali & organizzative nell'ambito di uno sviluppo organizzativo del lavoro e raggiungimento degli obiettivi preposti, maturata nel corso della mia esperienza lavorativa in proprio e come consulente.
- Ottima abilità nel presentare ai clienti prodotti, progetti e servizi.
- Capacità di assumersi responsabilità e rischi nel raggiungimento degli obiettivi preposti.
- Buona capacità di relazionare con colleghi e clienti.

## LINGUE

- ✓ Francese: Medio
- ✓ Inglese: Scolastico

## Riepilogo Professionale

Professionista estremamente motivato con pluriennale esperienza nella vendita e gestione clienti con ottime attitudini nell'acquisizione.

Presenza decennale nel settore, dapprima finanziario, successivamente nella cosmesi, infine nel settore della piccola media impresa sviluppando e acquisendo clienti nel canale Agroalimentare, Chimico e Farmaceutico. Possiedo e dimostro costantemente da anni un solido orientamento ai risultati con spiccate capacità di mediazione e negoziazione.

## Esperienze Professionali

### Elis Italia S.p.A. | Key Account Manager

Responsabile commerciale Nord Italia Lombardia, ricerca di potenziali clienti, decisione della strategia di acquisizione, prima presentazione, avvio e sviluppo della trattativa commerciale, consulenza nel servizio di noleggio e lavaggio abbigliamento professionale da lavoro. Valutazione ed analisi costi-benefici. Calcolo del margine sui costi fissi e variabili con stesura dell'offerta economica, negoziazione gestione delle condizioni generali contrattuali.

- Gestione di un team di approvvigionamento merce, preparazione alla partenza del cliente, collaborando con logistica e customer Service. Utilizzo costante di CRM per monitorare le attività svolte.

### Elis Italia S.p.A. | Account

Ottobre 2012 – Giugno 2017

Commerciale nord Italia nella città di Milano e provincia. Prospezione ed attivazione di nuovi clienti nelle aziende della piccola media impresa target 0-50 dipendenti. vendita B2B di pluriservizi per le aziende, nei settori agroalimentare, chimico e farmaceutico. Formazione delle nuove risorse aziendali inserite nell'organico di vendita.

### Centro Distribuzione Cosmetici Lombardo S.r.l.

Febbraio 2011 – Settembre 2012

Agente presso Centro Distribuzione Cosmesi srl di Villa D'Almè (BG) nell'ambito di prodotti per la cosmesi, conseguito il periodo di formazione mi è stata assegnata la zona di lavoro con portafoglio clienti in piena autonomia, occupandomi principalmente di mantenere attivo il rapporto di lavoro tra l'azienda e il cliente presentando prodotti e corsi di aggiornamento professionale.

### Athos S.r.l. – kiron Mediazione Creditizia

Gennaio 2003 – Febbraio 2011

Procacciatore d'Affari presso il Gruppo "Athos S.r.l."

Titolare di 2 uffici Kiron/Epicas sempre nell'ambito di mediazione creditizia

Responsabile Commerciale "Capo Team" obiettivi raggiunti: Gestione totale della sedi operative e del personale di lavoro composto da due segretarie d'azienda con assunzione a tempo indeterminato e di otto funzionari commerciali.

Pack Office



Competenze

