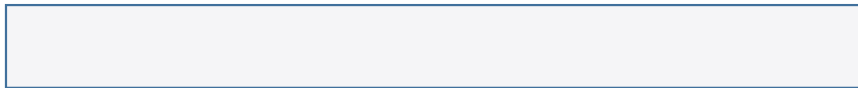


# IACOPO VESPIGNANI

51100, Pistoia



## PROFILO PROFESSIONALE

Da oltre 15 anni lavoro in ambito Sales, iniziando come SA nel settore della consulenza direzionale e della finanza agevolata. Nel 2018 sono stato assunto in una Tech Company che si occupa di consulenza strategica e organizzativa e di proporre sul mercato (b2b - settore prevalentemente manifatturiero) SW proprietari per l'ottimizzazione dei processi aziendali. Come SA mi sono occupato di gestire tutto il flusso dalla lead generation fino alla gestione della trattativa/acquisizione del cliente a stretto contatto con la Direzione Commerciale. Dal 2023 sono Area Manager del centro Italia (Emilia Romagna, Toscana, Lazio, Marche, Umbria). Come AM mi occupo di coordinare il team di lavoro, definire le strategie di vendita in collaborazione con la Direzione Commerciale e il Board, di creare opportunità di partnership, definizione del budget, monitoraggio dei risultati e di valutare le performance in accordo con le linee guida aziendali. Mentre la parte di lead generation è stata affidata a profili BDR. Gestisco in autonomia molti clienti e affianco i sales durante le prime visite presso i potenziali clienti.

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Orientamento all'obiettivo
- Orientamento e attenzione al cliente
- Proattività e flessibilità
- Vendita B2B
- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Doti relazionali
- Leadership partecipativa
- Conoscenza di alcune strategie di vendita
- Tecniche di budgeting e pricing
- Analisi della concorrenza
- Modalità di gestione delle trattative

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

02/2024 – ad oggi

### Senior Sales

#### *Atlante Group Srl - Mantova, MN*

- Presidio dell'area commerciale assegnata attraverso puntuali azioni di ingaggio della clientela.
- Attività di business development al fine di aumentare il fatturato di vendita e raggiungere i target.
- Raggiungimento degli obiettivi aziendali garantendo il continuo presidio delle attività.
- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Partecipazione a fiere ed eventi di settore pubblicizzando i prodotti e l'azienda.
- Elaborazione e presentazione di preventivi e proposte commerciali.
- Controllo dei dati di vendita e delle offerte Gestione delle trattative con i partner commerciali.

01/2023 – 02/2024

### **Sales Area Manager**

***Polaris Engineering SpA - Pistoia, PT***

- Presidio dell'area commerciale assegnata attraverso puntuali azioni di ingaggio della clientela.
- Attività di business development al fine di aumentare il fatturato di vendita e raggiungere i target.
- Supervisione delle attività dei venditori garantendo il corretto supporto operativo e relazionale.
- Raggiungimento degli obiettivi aziendali garantendo il continuo presidio delle attività.
- Pianificazione delle attività di vendita nel rispetto delle strategie commerciali definite con la direzione.
- Attività di selezione di nuovi profili in affiancamento al reparto HR e Direzione Commerciale.
- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Partecipazione a fiere ed eventi di settore pubblicizzando i prodotti e l'azienda.
- Elaborazione e presentazione di preventivi e proposte commerciali.
- Definizione di obiettivi settimanali, mensili, trimestrali e annuali realistici e realizzabili.
- Coordinamento e supervisione delle attività svolte dal Team
- Controllo dei dati di vendita e delle offerte con l'utilizzo del software aziendale Hubspot.
- Gestione delle trattative con i partner commerciali.

06/2019 - 12/2022

### **Senior sales**

***Polaris Engineering SpA - Pistoia, PT***

- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Gestione delle trattative con i partner commerciali.
- Sviluppo delle vendite con azioni di cross selling e up selling.
- Raggiungimento dei volumi di vendita definiti, effettuando proposte commerciali nel rispetto dei vincoli stabiliti dalla direzione.
- Partecipazione a fiere ed eventi di settore in collaborazione con l'azienda.
- Elaborazione e presentazione di preventivi e proposte commerciali.
- Gestione delle attività di sales forecasting relative ai volumi di vendita.
- Gestione dei rapporti commerciali con i clienti chiave.

01/2015 - 05/2019

### **Area sales finanza agevolata**

**I.C. Studio Srl** - Calenzano, FI

- Attività di business development per ricercare e identificare nuove opportunità di vendita sul mercato.
- Progettazione e gestione dei principali strumenti di finanza agevolata: Bandi Europei, Nazionali, Regionali, Provinciali. Fondi Interprofessionali
- Rendicontazione Piani di Formazione continua (Fondi interprofessionali)
- Gestione delle dell'elaborazione dei budget e delle operazioni di controllo di gestione
- Coordinamento e gestione dei dipartimenti aziendali di competenza.

01/2011 - 12/2014

### **Consulente aziendale**

**Vari committenti** - Toscana

- Studio di Bandi /Avviso Pubblici /RDO;
- Analisi della domanda;
- Rilevazione dei fabbisogni Formativi;
- Area Progettazione;
- Area Gestione & Tutoring Progetti finanziati;
- Gestione delle relazioni con le Aziende Beneficiarie;
- Gestione delle relazioni con gli enti finanziatori;
- Mappatura delle competenze aziendali per l'efficientamento dei processi e dell'organizzazione.
- Progettazione ed erogazione di formazione e consulenze personalizzate.
- Partecipazione a incontri di pianificazione a supporto del management durante le diverse fasi di progettazione.

10/2005 - 11/2010

### **Impiegato ufficio operativo**

**Bartolini Corriere Espresso SpA** - Pistoia, PT

- Gestione dell'area Arrivi
- Gestione personale trasportatori e personale di facchinaggio
- Organizzazione delle attività da svolgere in sinergia con responsabili di filiale
- Supporto alla gestione delle attività amministrative e di servizio clienti

---

## TAG

#innovation  
#b2b  
#businessdevelopment  
#sales  
#salesmotivation  
#achievegoals  
#consultant  
#industry4.0  
#industry5.0

#SaaS  
#software  
#digitalisation  
#plantproduction  
#manufacturing  
#scheduling  
#planning  
#decisionmaking

---

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

06/2023 **Area Manager gestione strategica area vendita**  
*Università Bocconi - Milano*

01/2010 **Corso abilitativo alla professione di MEDIATORE CIVILE E COMMERCIALE**  
**ex.D.Lgs 28/2010**  
*CCIAA di Pistoia*

01/2009 **Laurea in Scienze Giuridiche**  
*Università degli Studi di Firenze*

1992 **Diploma di Maturità Classica**  
*Liceo Ginnasio "N. Forteguerra" - Pistoia*

---

## INTERESSI

**Musica:** fino a 12 anni ho studiato violino e pianoforte. Dai 23 ai 25 anni ho lavorato in villaggi turistici (sia Italia che Estero) suonando e cantando. Questa esperienza mi ha permesso di viaggiare, di creare relazioni e soprattutto di sviluppare doti di comunicazione e interazione in modo efficace con le persone.

**Sport:** mi piace lo sport in generale. Lo considero il vero ed unico antidepressivo naturale. Ti scarica in alcuni momenti e ti carica in altri. In questa fase della mia vita pratico running, padel, sci e trekking. In passato sono stato arbitro di calcio a 5. Sempre legato al mondo sportivo, posso vantare una ventennale esperienza nel mondo dell'associazionismo sportivo e della promozione sportiva. Ho gestito impianti sportivi con oltre 5000 tesserati, ho organizzato eventi di rilevanza regionale e nazionale interfacciandomi con stakeholder del settore, aziende private, PA e sportivi di ogni livello e provenienza. Questa attività mi ha dato modo di imparare a lavorare per progetti e obiettivi, a programmare le attività, a rispettare le scadenze, a gestire eventi con variabili infinite e "lavorare" sotto stress.

**Lettura:** sono una persona pragmatica, concreta che non ama tutto ciò che non è tangibile, spiegabile, comprensibile e reale. E anche la scelta delle mie letture risente di questo background. Mi piace la storia, soprattutto quella greca e latina. Sono attratto dal pensiero dei filosofi greci e spesso le mie letture virano su questi ambiti. Ultimamente ho anche letto libri scritti da sportivi famosi. Ci sono infiniti spunti che si legano al mio lavoro e che mi hanno dato modo di riflettere molto sul ruolo del commerciale e ci come si affrontano le sfide, anche quelle che ci sembrano le più difficili da superare.

**Film e serie:** quanto detto per la lettura vale anche per tutto ciò che scelgo quando voglio guardare un film o una serie TV. Quindi storici, racconti di eventi avvenuti, thriller, drammatici. Con qualche puntata imprescindibile verso la comicità italiana anni 90. Assolutamente imperdibile, per me.

**Viaggiare:** per decenni è stato il mio unico pensiero. Ho visitato moltissimi paesi, per curiosità, per turismo, per lavoro. E ogni volta sono tornato a casa sempre con maggiori certezze anche e soprattutto nella conoscenza di me stesso. Quello che ti trasmette e ti insegna il viaggio è unico e non replicabile. Tra tutti i paesi però ce n'è uno che amo più di ogni altro: la Grecia. Un luogo dove mi sento a casa ogni volta che ci vado e col quale sento un legame intimo e profondo che non so spiegare.

---

## LINGUE

**Italiano:** Madrelingua

**Inglese:**  
Intermedio

B1

**Spagnolo:**  
Base

A2

---

## COMPETENZE INFORMATICHE DI BASE

- Sistemi Operativi e Browser (Windows, iOS, Android, Microsoft Office, Google W.)
- Utilizzo di strumenti cloud
- Utilizzo CRM

## **ESPERIENZE POLITICHE**

07/2017 – 05/2022

**Consigliere Comunale Pistoia**  
***Lista Civica Pistoia Concreta - Azione***

---

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio CV ex art. 13 del decreto legislativo 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

