

Curriculum Vitae



Informazioni personali

COGNOME/Nome **COLLI Giordano**

Indirizzo Via Aldo Moro, 16 - 42027 Montecchio Emilia (RE) - Italia

Telefono +39.335.220213 cell.

E-mail giordano.colli@yahoo.it

Cittadinanza Italiana

Sesso M

Data di nascita 05/12/1971

Esperienza professionale

Date **Dicembre 2020 → oggi**

Lavoro o posizione ricoperti **Sales Director**

Nome e indirizzo del datore di lavoro **EMS GROUP S.p.A.**

Via Galileo Galilei, 38 - 42027 Montecchio Emilia (RE) - Italia

Principali attività e responsabilità Attività svolte e responsabilità:

- direzione commerciale divisione Glass & PET, core business del gruppo con 50% circa del volume di fatturato totale (100 Mio € su 200 Mio € tot. nel 2022), a riporto diretto del CEO
- redazione del budget di vendita annuale di divisione ed assegnazione della relativa quota parte ad ogni area sales manager
- gestione delle risorse dei team di area sales managers e sales layout engineers sia in sede (Italia), sia in filiale (U.S.A.) per un totale di circa 20 addetti a riporto diretto
- monitoraggio delle attività di vendita mediante sistema CRM (Microsoft Dynamics)
- controllo periodico dell'aggiornamento del configuratore commerciale (Tacton) per la redazione delle quotazioni in collaborazione con Pricing Department
- verifica, ridefinizione e validazione delle condizioni generali di vendita dei contratti in concerto con Legal Department
- stesura del piano annuale di fiere e attività promozionali con relativo budget di spesa in sinergia con Marketing Department
- analisi di mercato ed elaborazione di piano di indicazioni indirizzate a I&D Department per il miglioramento della gamma in portafoglio e lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi

Obiettivi conseguiti:

- raggiungimento dell'obiettivo di budget di vendita annuale nei tre anni 2021–2022–2023
- aumento del +11% della marginalità media di vendita nello stesso triennio
- consolidamento dei team di area sales managers e sales layout engineers mediante nuove assunzioni previa colloqui in concerto con Direzione HR e Direzione Generale
- ampliamento della rete di agenti e segnalatori sul mercato nazionale e internazionale

Tipo di attività o settore	Gruppo manifatturiero leader internazionale nella realizzazione di sistemi di trasporto e di palettizzazione sia di contenitori vuoti in vetro cavo per le vetrerie, sia di bottiglie in PET/HDPE per i converters, sia di barattoli e lattine per i can makers, e specializzato nella costruzione di impianti di movimentazione e confezionamento e di palettizzatori per imballi primari e secondari per le industrie beverage, food e no-food in genere, e nella produzione diretta di navette AGV/LGV e di magazzini automatici per vassoi e traslo-elevatori
Date	Settembre 2016 → Novembre 2020
Lavoro o posizione ricoperti	Senior Area Sales Manager & Key Account Manager
Nome e indirizzo del datore di lavoro	ZECCHETTI S.r.l. → EMS GROUP S.p.A. da ottobre 2019 Via Galileo Galilei, 1-1A - 42027 Montecchio Emilia (RE) - Italia
Principali attività e responsabilità	Attività svolte e responsabilità: - gestione dei principali clienti chiave aziendali (Ardagh Glass, O-I, Verallia, Wiegand-Glas) - monitoraggio commerciale delle aree di mercato di competenza (Francia; Germania, U.S.A.) - negoziazioni e trattative dirette con headquarters Clienti per definizione contratti di vendita - supporto commerciale diretto a filiale in U.S.A. Obiettivi conseguiti: - marcata crescita del fatturato aziendale da 42 Mio € nel 2016 a 65 Mio € nel 2019, anno dell'integrazione di Zecchetti S.r.l. in EMS Group S.p.A. - consolidamento delle relazioni e aumento dei volumi di business con key accounts assegnati - progressiva riduzione della scontistica negoziale e miglioramento della marginalità di vendita - implementazione della rete di agenti e segnalatori nei mercati di pertinenza - ridefinizione della presenza commerciale in U.S.A. in stretta sinergia con la filiale locale
Tipo di attività o settore	Ditta specializzata nella realizzazione di linee di trasporto e palettizzazione sia di contenitori vuoti in vetro cavo per l'industria delle vetrerie, sia di bottiglie in PET/HDPE per il mercato dei converters, e nella costruzione di magazzini automatici per vassoi e traslo-elevatori
Date	Giugno 2015 → Agosto 2016
Lavoro o posizione ricoperti	Senior Regional Sales Manager
Nome e indirizzo del datore di lavoro	ACMI S.p.A. Via Giuseppe Di Vittorio, 60 - 43045 Fornovo di Taro (PR) - Italia
Principali attività e responsabilità	Attività svolte e responsabilità: - gestione key accounts in mercato Medio ed Estremo Oriente - procacciamento nuova clientela potenziale - ricerca agenti rappresentanti - negoziazioni dirette con top management Clienti per conseguimento nuove commesse Obiettivi conseguiti: - definizione contratti con nuova clientela (Coca-Cola Cambogia) e con key accounts aziendali (Nestlé Qatar) - consolidamento e ampliamento della rete di vendita nei mercati di competenza con il procacciamento di nuovi agenti e partner locali
Tipo di attività o settore	Azienda leader mondiale nella costruzione e fornitura di linee complete e di macchinari di fine linea (fardellatrici; palettizzatori; avvolgitori palette) ad alta velocità per l'industria dell'imbottigliamento
Date	Settembre 2009 → Maggio 2015
Lavoro o posizione ricoperti	Sales Manager
Nome e indirizzo del datore di lavoro	ALL GLASS S.r.l. Via Cesare Sarti, 20 - 43029 Traversetolo (PR) - Italia

Principali attività e responsabilità	Attività svolte e responsabilità: - reperimento nuovi clienti e gestione clientela acquisita su mercato nazionale e internazionale - verifica fattibilità impianti, analisi capitolati tecnici e stesura relative offerte - coordinamento risorse Ingegneria di Vendita per stesura lay-out di impianto - negoziazioni e trattative dirette con clienti per definizione ordine di acquisto - gestione diretta Beverage & Food Sales Division e relativa rete di vendita Obiettivi conseguiti: - creazione ex-novo di divisione interna dedicata alla progettazione, realizzazione e vendita di impianti di trasporto e palettizzazione per le industrie dei settori beverage e food in base a piano di sviluppo triennale concertato con la Direzione Generale per la diversificazione della gamma di produzione aziendale - raggiungimento dell'obiettivo di vendita prefissato di 5 Mio € annui, corrispondente a circa il 25% del fatturato aziendale totale - apertura di nuovi mercati esteri (Spagna, Germania, Polonia, Brasile) e conseguimento di nuova clientela multinazionale (Nestlé, Unilever, Tereos) - costruzione rete di agenti rappresentanti sul mercato sia nazionale sia internazionale
Tipo di attività o settore	Realizzazione di linee di trasporto e di palettizzatori di contenitori vuoti in vetro cavo (bottiglie, vasetti, flaconcini) per l'industria delle vetrerie, e nella costruzione di impianti di handling per imballi primari (bottiglie, barattoli) e di impianti di confezionamento e palettizzazione per imballi secondari (fardelli, cartoni) in utilizzo presso le industrie dei settori food e beverage in genere
Date	Novembre 1999 → Agosto 2009
Lavoro o posizione ricoperti	Area Sales Manager & Key Account Manager
Nome e indirizzo del datore di lavoro	LANFRANCHI S.r.l. Via Scodoncello, 44 - 43044 Collecchio (PR) - Italia
Principali attività e responsabilità	Attività svolte e responsabilità: - analisi fattibilità tecnica impianti, stesura preventivi, conduzione negoziazioni - interazione con Ingegneria di Vendita per preparazione lay-out di impianto - gestione clienti chiave (Coca-Cola, Pepsi, Danone, Graham, Unilever, P&G) - coordinamento rete nazionale ed internazionale di agenti rappresentanti - contributo diretto a creazione di due filiali estere (Francia e U.S.A.) e relativo supporto commerciale successivamente all'apertura Obiettivi conseguiti: - marcata crescita del fatturato aziendale da 14 mln di € nel 2000 a 34 mln di € nel 2008 - incremento progressivo della marginalità di vendita e riduzione della scontistica applicata - conquista di nuovi mercati (Spagna, U.S.A., Messico) e acquisizione di clienti multinazionali - implementazione rete di agenti rappresentanti per mercato italiano ed estero - studio ed analisi di fattibilità in campo per apertura polo produttivo decentrato all'estero (Brasile) in sinergia con Direzione Aziendale e Direzione Amministrativa
Tipo di attività o settore	Produzione di macchinari ed impianti per il trasporto, lo stoccaggio ed il riordinamento di bottiglie vuote in plastica per le industrie del beverage, food, detergenza, cosmetica e farmaceutica
Date	Settembre 1997 → Ottobre 1999
Lavoro o posizione ricoperti	Junior Area Sales Manager
Nome e indirizzo del datore di lavoro	MECTRA S.r.l. Via Galvani, 9 - 42027 Montecchio Emilia (RE) - Italia

Principali attività e responsabilità	Attività svolte e responsabilità: - realizzazione lay-out impianti - elaborazione preventivi e conduzione trattative per mercato estero - reperimento e gestione agenti rappresentanti world-wide Obiettivi conseguiti: - aumento del volume di vendite del +25% - consolidamento della marginalità di vendita - espansione della rete di vendita per mercato nazionale ed internazionale - rapporto fiduciario con clienti multinazionali (Nestlé Asia, Mars Group Europa)
Tipo di attività o settore	Costruzione di macchine ed impianti per la depalettizzazione, il trasporto e la palettizzazione di imballi primari e secondari principalmente per le industrie dei settori food e pet food
Istruzione e formazione	
Data	1997
Titolo della qualifica rilasciata	Laurea Magistrale in Ingegneria Industriale
Principali materie/abilità professionali oggetto dello studio	Corso di laurea basato su ingegneria meccanica e chimica con specializzazione finale focalizzata ai processi di produzione dei materiali plastici, compositi, ceramici e metallici
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università degli Studi di Modena - Modena
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	Votazione finale 103/110 - Titolo tesi "Dello stato tensionale di una pompa ad ingranaggi esterni" Esame di Stato per abilitazione a professione di Ingegnere sostenuto con esito positivo nel 1998
Data	1990
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma di Maturità Scientifica
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Letteratura e storia italiana, lingua latina (livelli di eccellenza), lingua inglese, matematica, fisica, chimica
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Liceo Scientifico "Lazzaro Spallanzani" - Reggio Emilia
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	Votazione finale 56/60
Capacità e competenze personali	
Madrelingua	Italiano
Altre lingue	
Autovalutazione	
<i>Livello europeo (*)</i>	
Inglese	
Spagnolo	
Francese	
Capacità e competenze sociali	Caratteristiche empatiche di comunicazione, ascolto e dialogo. Leadership funzionale a spirito di gruppo e lavoro di squadra. Capacità di analisi sistematica per valutazione di vantaggi e svantaggi nelle varie situazioni. Predisposizione all'adattamento ad ambienti multiculturali.
Capacità e competenze tecniche	Conoscenza basica sistema per disegno a terminale Autocad.

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue.

Capacità e competenze
informatiche

Buona conoscenza pacchetto Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint).

Patente

Patente di guida di categoria B.

Ulteriori informazioni

HOBBIES ED INTERESSI PERSONALI

- Vicepresidente US Montecchio Calcio ASD, società sportiva dilettantistica, annoverante circa 450 atleti e atlete in totale tra formazioni del settore giovanile e squadre adulte agonistiche e amatoriali.
- Lettura.

VOLONTARIATO

- Volontario Centro Ascolto Caritas.
- Donatore AVIS.

Allegati

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 196/2003 "Codice in materia di protezione dei dati personali".