
GIOVANNI BATTISTA CHIAPPORI

PROFILO

Sono un customer relationship manager con un approccio di empowering leadership che ha maturato, con entusiasmo, in aziende nazionali e multinazionali marketing-oriented un Know-how approfondito in tutta l'area commerciale: management - vendite - marketing - logistica - comunicazione, con controllo del conto economico finalizzato al raggiungimento dei budget nel rispetto della mission aziendale.

ESPERIENZA

BUSINESS DEVELOPER MANAGER, IT-CHANGE S.R.L., GENOVA

[2014 – IN CORSO]

IT-TIDY, proprietà di IT CHANGE, è la nostra invenzione innovativa! Un ponte fra il Business e l'information Technology. E' una suite per la gestione del dato "non strutturato" il cui obiettivo principale è quello di trasformare il flusso di lavoro basato su Excel in uno basato sui dati contenuti in Excel.

Job description: valutazione del business per realizzarne completamente il potenziale, usando strumenti quali il marketing, le vendite, la gestione delle informazioni ed il servizio al cliente, quindi con un approccio multidisciplinare e creativo. Utilizzando le seguenti leve:

- Business process reengineering
- Benchmark
- SWOT analysis - pianificazione strategica del progetto e dell'impresa per il raggiungimento degli obiettivi
- Marketing mix dalle 4 P alle 4 C: Consumer models - Cost - Communication - Convenience, ovvero spostando il focus della prospettiva dall'impresa al Cliente.
- Lead generation: generare una lista di possibili clienti interessati alle potenzialità del prodotto.
- Follow up: verifica periodica, della customer satisfaction e analisi di eventuali nuove esigenze a cui dare pronte ed efficaci risposte.
- Gestione relazioni strategiche e alleanze con aziende terze per mettere a frutto expertise, tecnologie o altre proprietà intellettuali per espandere l'offerta.
- Brainsworking: trasferire sapere da campi diversi e distinti di esperienze umane e creare risultati completamente nuovi e innovativi.

Le mie fonti di ispirazione:

- (I) "Non possiamo pretendere che le cose cambino, se continuiamo a fare le stesse cose". – A.Einstein
- (II) "Obiettivo: Cerco un rudere con solide fondamenta. Sono disposto ad abbattere muri, gettare ponti e appiccare fuochi. Ho moltissima esperienza, un sacco di energia e un po' della famigerata *vision thing* e partire dall'inizio non mi spaventa.

Genova, Via Di San Donato,11/3 – Tel. 335 61.96.366, e-mail: giovanni.chiappori1@gmail.com,

LinkedIn: <http://it.linkedin.com/in/giovanichiappori>

Competenze: la *vision thing* appunto, capacità di parlare in pubblico, di motivare team e di contribuire alla creazione di prodotti realmente straordinari". – S.Jobs

RESPONSABILE COMMERCIALE AREA LIGURIA, MAVREFIN S.P.A. (DIVENTATA WE-UNIT S.P.A.)

[2004 – 2012]

Società di mediazione creditizia facente parte dell' Holding Fondocasa S.p.A.

Qualifica: responsabile diretto per lo sviluppo commerciale, l'apertura e il coordinamento di filiali.

Risponde a: Presidente (e azionista di maggioranza).

Al ruolo rispondono: funzionari e impiegati delle filiali.

Risultati: ho promosso la Startup dell'Azienda e ho aperto e gestito 3 Uffici in Liguria.

RESPONSABILE VENDITE AREA LIGURIA LEVANTE, SIM SVILUPPO IMMOBILIARE S.P.A

[2003]

Società di intermediazione e consulenza immobiliare.

Qualifica: Agente acquirente/venditore settore immobiliare residenziale/commerciale

Risponde: al C.D.A.

Al ruolo rispondono: collaboratori.

RESPONSABILE VENDITA E LOGISTICA, AL. MA. S.P.A. CATERING MARITTIMO E PER COMUNITÀ

[2001 - 2002]

Società operante nel catering marittimo e attraverso una sua controllata estera catering per comunità.

Qualifica: Quadro con mansioni dirigenziali.

Risponde a: Presidente (e azionista di maggioranza).

Al ruolo rispondono: tutte le funzioni aziendali.

RESPONSABILE COMMERCIALE - LOGISTICA INTEGRATA - RISORSE UMANE - QUALITÀ' - OTTIMIZZAZIONE DEI PROCESSI - E.D.P., CENTRO LATTE RAPALLO S.P.A. HOLDING CENTRALE DEL LATTE DI TORINO & C

[1998 - 2000]

Società di produzione e commercializzazione di latte fresco e U.H.T. e derivati (Anno 1999, Fatturato: 109, Dipendenti: 145).

Qualifica: Quadro con mansioni dirigenziali.

Risponde a: Dir. Commerciale e Amministratore Delegato

Alla funzione rispondono: 3 Impiegati, 3 Ispettori, 40 Distributori, 1 magazziniere

Responsabilità: attivare un processo di supply chain ovvero concatenare tutte le funzioni aziendali: acquisti - produzione - controllo qualità - distribuzione - vendite.

Obiettivi raggiunti:

- Formato un nuovo ufficio più moderno e razionale in conformità con le nuove esigenze aziendali concentrando tutte le funzioni di natura commerciale e

logistica:attraverso la selezione e la formazione di nuove figure professionali e una completa informatizzazione dei processi

- Razionalizzazione del processo distributivo con un programma mirato a garantire un servizio basato sulla competenza e l'efficienza.
- Risorse umane: politica dei redditi - piani di formazione - pianificazione delle carriere
- Raggiungimento della certificazione di qualità ISO 9000 con la stesura delle relative procedure
- Acquisti del materiale promozionale e di servizio con una logica di just-in-time
- Implementazione e personalizzazione del nuovo software aziendale che ha consentito di ottenere un'analisi dei dati più puntuale e flessibile dotando l'Azienda di statistiche per livelli
- Studio e realizzazione del centro di costo.

RESPONSABILE VENDITE ITALIA GDA, ALLIED DOMECCO SPIRIT & WINE ITALIA S.P.A

[1996 - 1997]

Società d'importazione e commercializzazione di alcolici dei maggiori brand internazionali (Anno 2001, Fatturato: 150 mld, Dipendenti: 80).

Operante nei tre canali di vendita: Distribuzione organizzata - Grande distribuzione - On trade

La società fa parte della: Allied Domeccq Spirit & Wine Limited, seconda società di alcolici nel mondo opera per mezzo di altre 50 unità in 46 paesi con 11.000 persone.

Qualifica: quadro - con mansioni dirigenziali

Risponde a: Dir. Commerciale

Alla funzione rispondono: 5 Impiegati, 10 Key Account, 5 Capi Area, 80 Agenti

Responsabilità: negoziazione dei contratti nazionali di fornitura e promozionali con le sedi delle Centrali della GDA - formulazione e raggiungimento dei target di vendita nel rispetto dei budget stanziati.

Obiettivi raggiunti:

- Ho contribuito al passaggio dell'Azienda da nazionale a multinazionale per la parte di mia competenza
- Ho rinnovato i contratti di fornitura con le Centrali alle stesse condizioni dell'anno precedente in virtù degli ottimi rapporti personali
- Ho coniugato esigenze di fatturato con richieste di migliore marginalità riducendo costi non produttivi

RESPONSABILE VENDITE ITALIA GDA, SPIRIT SPA

[1990 - 1995]

Società di importazione e commercializzazione alcolici dei maggiori brand internazionali (Anno 1990, Fatturato: 130 mld., Dipendenti: 183, due reti di vendita con 203 Agenti).

Qualifica: Quadro.

Responsabilità: Gestione del Canale GDA e coordinamento Capi Area/Agenti, Key Account, Impiegate/i ufficio.

Obiettivi raggiunti (per anni):

- 1995: analisi dei "centri di costo" e loro completa informatizzazione
- 1994: formazione della Forza vendita in sintonia con le nuove tendenze del mercato e l'orientamento dell'Azienda oltre che nel "consumer marketing" anche nel "trade marketing"
- 1993: ho partecipato al processo di incorporazione della F.lli Boero (fatt. 10 mld) in Spirit S.p.a. relativamente alla parte commerciale
- 1992: ho contribuito al processo di unificazione delle 2 linee di vendita Spirit e Domecq
- 1991: studio di un progetto di Trade Marketing con le seguenti realizzazioni:
 - Piano commerciale di Cliente - Conto economico di: Cliente, Canale, Azienda -
 - Servizio di Merchandising - Analisi e gestione prezzi di "piazza"
- 1990: ho conferito una maggiore funzionalità ed efficienza all'ufficio Distribuzione organizzata mediante: organizzazione e formazione delle risorse umane - informatizzazione dei processi.

RESPONSABILE COMMERCIALE, SPIRIT SPA

[1980 - 1989]

Società A.GE Autoveicoli Genova S.r.l. (Concessionaria Ford) (Anno 1980, Fatturato: 40 mld., Dipendenti: 40).

Responsabilità:

- Gestione dell'ufficio composto di 3 persone
- Coordinamento dei venditori
- Assistenza dei Clienti post vendita
- Gestione ordini e stock
- Pianificazione delle vendite per obiettivi

RESPONSABILE VENDITE, DITTA HULLER "APPROVVIGIONAMENTI INDUSTRIALI"

[1979 - 1980]

Società di rappresentanza d'importanti Aziende produttrici d'impianti per l'industria

DIRETTORE DI PADIGLIONE, FIERA INTERNAZIONALE DI GENOVA

[1973 - 1979]

Responsabilità:

- Organizzazione del padiglione
- Coordinamento del personale di direzione e dei servizi
- Punto di riferimento per visitatori ed espositori

RESPONSABILE INFERMERIA, SERVIZIO MILITARE 20° BATTAGLIONE MECCANIZZATO "M.S. MICHELE"

[1978 - 1979]

Grado: Caporal Maggiore

COMPETENZE

Buona conoscenza dei sistemi informatici e dei social network.

AUTORIZZO IL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI AI
SENSI DELLA LEGGE 675/96