

CURRICULUM VITAE
PIER ANDREA PARIGI



ESPERIENZE LAVORATIVE

Dal 2015: CARE S.R.L.
Collaboratore Commerciale e di Pubbliche Relazioni

1990-2014: ELECTROLUX APPLIANCES S.P.A.

Dal 2012 al 2014

Responsabile Italia Home Comfort (climatizzazione e trattamento dell'aria , scaldabagni e trattamento dell'acqua)

Product Line

Definizione gamma / prodotti (insieme con Head Quarter EMEA)
Definizione Budget (Volumi,Mix,Fatturato)
Definizione del Conto Economico (Net Sales,GC,GM,GP1/2/3, EBIT)
Definizione Prezzi di Listino al Pubblico
Controllo periodico della realizzazione del budget ed eventuali azioni correttive su prodotto/mix(insieme con H.Quarter EMEA)
Previsioni mensili (Business Call)
Analisi di mercato
Analisi concorrenza
Analisi della distribuzione
Coordinamento con altri Paesi europei, Africa e Medio Oriente delle sinergie di approvvigionamento del prodotto e della razionalizzazione della gamma/prodotto, di operazioni fieristiche e di vendite straordinarie.

Commerciale Italia

Rete di vendita composta da agenti monomandatari Electrolux , K Account Manager Electrolux e In Store Marketing Assistant Electrolux.

Gestione della rete di vendita con definizione programmazione ,budget e assegnati ,con monitoraggio periodico della qualità del fatturato a valore e a volumi, con ottimizzazione delle risorse finanziarie da destinare alla vendita del prodotto e alla gestione per singolo cliente.

Obiettivi:

incrementare le vendite nel Canale Electrical Retailer (quota di mercato a volumi, fatturato a volumi e a valore); entrare nel canale Grossisti/ Installatori;entrare nel canale DIY.

Definizione della Politica Commerciale per il Canale Electrical Retailer, Canale Grossisti/Installatori e canale DIY (prezzi al pubblico, prezzi di listino base, sconti, extra,pre stagionali, premi e contributi, premi fine anno locali e nazionali, politica dei trasporti, danneggiati e resi).

Componente del Management Team del Cluster italiano

Organo aziendale che prende tutte le decisioni strategiche relative agli aspetti commerciali, amministrativi, finanziari, controllo di gestione,logistici e di human resources che interessano la Company.

Dal 2007 al 2012

Giugno 2015

Pagina 1

Responsabile Vendite marchi ELECTROLUX , REX , ZOPPAS , AEG

Rete di vendita composta da agenti monomandatari Electrolux, Key Account Manager Electrolux , In Store Marketing Assistant Electrolux e Sales Assistant .

Gestione della rete di vendita con definizione programmazioni, budget e assegnati, monitoraggio periodico della qualità del fatturato a volumi e a valore, con definizione delle risorse finanziarie da destinare alla vendita del prodotto e alla gestione dei clienti.

Gestione provvigioni, premi e gare della struttura di vendita.

Obiettivi:

Canale Electrical Retailer crescita del fatturato a volumi e crescita del fatturato a valore, miglioramento del risultato operativo attraverso tutte le variabili del conto economico.

Gestione della Politica Commerciale (listino base, sconti, extra ,premi e contributi, premi fine anno locali e nazionali, politica dei trasporti, danneggiati e resi).

Applicazione della Politica Commerciale: accordi con Gruppi d'acquisto internazionali e nazionali, accordi con catene nazionali e locali, accordi con clienti Key Account e negoziazioni straordinarie.

Dal 2004 al 2006

National Key Account marchi REX, ELECTROLUX , ZOPPAS , AEG

Gestione di una rete di vendita composta da agenti, funzionari diretti e In Store Marketing Assistant.

Obiettivi :

Crescita del fatturato a volumi e a valore con valutazione di tutte le variabili del conto economico.

Applicazione della Politica Commerciale: accordi con Gruppi d'acquisto internazionali e nazionali, accordi con Catene Nazionali e locali, accordi con clienti Key Account e negoziazioni straordinarie.

Dal 1994 al 2004

Area Manager e Key Account Manager

Marchio Electrolux Italia centrale e meridionale, Marchi Rex e Zanussi Italia settentrionale, Marchio Aeg Italia nord e sud, Key Account marchi Rex, Zoppas Aeg

Gestione di una rete di vendita composta da agenti, funzionari diretti e In Store Marketing Assistant.

Gestione del conto economico per cliente.

Dal 1991 al 1993

Responsabile Marketing Italia marchio Electrolux

Attività di Consumer Marketing: rapporto con Agenzie pubblicitarie, Agenzie di Pubbliche Relazioni, fornitori di "Below the Line" e POS, definizione linee guida di advertising, realizzazione cataloghi e volantini.

Attività di Trade Marketing: definizione prezzi al pubblico, listini, margini etc., lancio nuovi prodotti, rapporti con il trade e con la struttura di vendita

Attività di Product Marketing: definizione di prodotti e gamme insieme alle fabbriche e acquisti prodotti da fornitori esterni al Gruppo.

1990

Responsabile Nord Est Italia per il Merchandising e Marketing del punto vendita

Attività di formazione e informazione presso il Punto di Vendita

Attività di supporto sul Punto Vendita (lay out attrezzature, lay out merceologico, esposizione prodotto, vetrine, fiere, dimostrazione prodotto, controllo tenuta prezzi al pubblico).

Attività di servizio (materiale Below the Line e POS, manutenzione della presenza del prodotto nei lineari di vendita, risoluzione problemi di danni al prodotto, consumer offer etc).

Obiettivi: aumentare il Sell Out del punto di vendita.

1990 Istituto Bancario Credito Italiano

Responsabile attività di retro sportello Filiale di Pordenone

Gestione dell'attività contabile, amministrativa attinente agli sportelli con conseguente pareggio giornaliero. Collaborazione all'attività di consulenza finanziaria.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Dal 1990 al 2014

Seminari di aggiornamento e corsi di approfondimento relativi al ruolo manageriale patrocinati dal gruppo Electrolux SpA.

Diploma di frequenza corso DI.VI. srl (azienda formatrice di esperti nel settore professionale della comunicazione, meccanismi comportamentali e relazionali)

Corsi di formazione di Management patrocinati da Federmanager.

1989

Diploma di Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Venezia "CA' FOSCARI".

1982

Diploma di Maturità presso il Liceo Scientifico Statale di Pordenone "M.Grigoletti".

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese: ottimo parlato e scritto

Francese: discreto parlato e scritto

CONOSCENZE INFORMATICHE

MS WORD,MS EXCEL,MS POWER POINT, LOTUS NOTES

INTERESSI PERSONALI

Sono appassionato di arte in tutte le sue forme comprese musica, cinema e spettacolo.

Sono un musicista (chitarrista) con esperienze live e di studio di registrazione .

Curo la organizzazione di eventi a carattere artistico e culturale occupandomi anche degli aspetti relativi alle pubbliche relazioni.

VIAGGI E SPOSTAMENTI

Ho viaggiato molto in Italia e all'estero sia per lavoro che per motivi personali, culturali e turistici.

Autorizzo il trattamento dei dati personali nell'ambito dei fini istituzionali e nel rispetto del D.lgs. 196/2003

Pier Andrea Parigi