



PROFILO

Consulente attento alle esigenze del Cliente. Dinamico, cordiale e disponibile ad operare in armonia con le risorse presenti. Eccellente capacità di risoluzione dei conflitti. Team building e attenzione scrupolosa alle diverse personalità dei dipendenti e dei collaboratori. Spiccata attitudine al problem solving immediato e multitasking. Trainer per il personale addetto alla vendita dei servizi. Comprovata esperienza commerciale ed operativa come direttore di centro operativo e responsabile di progetto.

CONTATTI

TELEFONO:

LINKEDIN:

www.linkedin.com/in/rodolfo-sani-840a9144

E-MAIL:

saniconsulenze@gmail.com

rsani-assessore@comune.poggiorenatico.fe.it

ATTIVITÀ E INTERESSI

- Socio fondatore dell'Associazione Ricreativa Culturale MIKAEL
- Socio fondatore dell'Associazione Storico-culturale Poggese
- Assessore alla Cultura - Attività produttive - Gemellaggi per il Comune di Poggio Renatico

Storia
Archeologia
Musica
Letteratura
Viaggi
Cucina

RODOLFO SANI

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Consulente Operativo/Commerciale Logistica e Trasporti

SANICONSULENZE - In proprio

2023 - in corso

Direzione commerciale. Redazione di progetti per lo sviluppo e per l'organizzazione commerciale. Individuazione dei potenziali nuovi Clienti. Organizzazione campagne di marketing e mailing per l'acquisizione Clienti e per la presentazione di nuovi servizi. Partecipazione a fiere di settore finalizzata allo sviluppo della Clientela per le Aziende mandanti. Visite dirette e in affiancamento a personale delle Aziende mandanti. Selezione ed addestramento dei funzionari commerciali e delle risorse da impiegare nei reparti operativi per l'esecuzione dei servizi rivolti alla Clientela. Addestramento del customer service interno.

Coordinatore degli area manager nazionali

ONE EXPRESS ITALIA SpA - Bologna

2017 - 2022

Supervisione e formazione del personale del Network. Implementazione dell'attività commerciale. Scouting e sviluppo della Rete di affiliati e affiancamento per la risoluzione di problematiche relative alla redditività dei servizi erogati. Analisi e risoluzione dei conflitti fra gli affiliati al Network.

Responsabile commerciale Emilia Romagna

LAZIALE DISTRIBUZIONE SpA - Roma

2016 - 2017

Individuazione e contrattualizzazione della rete di corrispondenti per la distribuzione in Emilia Romagna. Acquisizione Clienti direzionali. Direzione operativa della filiale di Bologna.

Area manager commerciale

ARTONI TRASPORTI SpA - Reggio Emilia

2013 - 2015

Sviluppo portafoglio Clienti per le filiali di Bologna, Ferrara e Modena. Selezione, affiancamento e controllo dei nuovi funzionari commerciali.

Direttore di filiale

ARTONI TRASPORTI SpA - Reggio Emilia

2007 - 2012

Direzione della filiale di Ferrara. Analisi del conto economico. Coordinamento del personale. Acquisizione Clienti.

Agente**SEAT PAGINE GIALLE SpA – Bologna**

1998 - 2000

Vendita pubblicità BtoB

Responsabile commerciale d'area**CASA DI SPEDIZIONI ASCOLI SpA – Milano**

1994 – 1998

Individuazione e contrattualizzazione della rete di corrispondenti per la distribuzione in Emilia Romagna. Acquisizione Clienti

Responsabile commerciale di zona**ARTONI TRASPORTI SpA – Reggio Emilia**

1989- 1993

Sviluppo portafoglio Clienti per le filiali di Bologna e Ferrara.

Responsabile di magazzino**POLENGHI LOMBARDO SpA – Lodi**

1982 – 1988

Contabilità e amministrazione di magazzino prodotti freschi.

ISTRUZIONE

Istituto Tecnico Commerciale Statale V. MONTI - FERRARA

Giugno 1981

Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale

PRINCIPALI COMPETENZE E CARATTERISTICHE

- Gestione del budget
- Gestione del conto economico
- Direzione commerciale
- Direzione di unità operativa (filiale)
- Acquisizione Clienti
- Vendita
- Amministrazione
- Marketing
- Trattative
- Negoziazioni
- Amichevole, cortese e orientato al servizio
- Capacità di lavorare sotto stress
- Formazione del personale
- Reclutamento e assunzione di talenti
- Controllo di qualità
- Ottime capacità oratorie e scritte
- Empatia