

Curriculum Vitae di Giuseppe Cinti



Nazionalità italiana

Presentazione

Sono un consulente con una solida esperienza nel campo del Marketing e delle Vendite. Ho avuto l'opportunità di iniziare la mia esperienza lavorativa nell'Impresa di famiglia, che mi ha messo, sin da subito, in condizione di apprendere in maniera approfondita aspetti strategici e decisionali. Conoscenze rafforzate, grazie ad un Master Executive in Direzione e Strategia d'Azienda. Negli anni, mi sono specializzato nel marketing e nelle vendite e questo mi ha dato la possibilità di entrare in contatto e relazionarmi con Imprenditori provenienti da realtà e settori diversi.

La determinazione nel portare valore aggiunto e la voglia di un miglioramento professionale continuo, mi ha spinto ad aggiornarmi con i migliori formatori di marketing e vendite presenti a livello nazionale. Amo il mio territorio e per questo ho creato nel 2006, un'Associazione Culturale che si occupa della tutela e della valorizzazione della storia del territorio ed organizzazione di eventi. La passione per il marketing del territorio e degli eventi, mi ha portato altresì a stringere collaborazioni con Aziende a livello territoriale e nazionale, per sviluppare insieme progetti in ottica di partnership.

Esperienze professionali:

- Da febbraio 2024 ad oggi – Mecatron Automazione srl

Responsabile Marketing & Commerciale

Nel mio ruolo pianifico e organizzo le strategie di marketing tradizionale e web dell'Azienda e gestisco il portafoglio clienti attivo con l'obiettivo di ricercare clienti potenziali.

- Da giugno 2023 ad oggi – Hydrowatt srl

Presidente Consiglio d'Amministrazione

Nel mio ruolo di Presidente presiedo il consiglio stesso, con il compito di convocare le sedute, dirigerne lo svolgimento e proclamare il risultato delle votazioni.

- Da novembre 2021 Al 31 gennaio 2024: Cerved Group Divisione Marketing Intelligence

Sales Account – Marche Sud divisione Marketing Intelligence

Il mio compito è quello di ricercare e selezionare nuovi prospect e gestire i clienti acquisiti, per proporre loro, soluzioni marketing & Sales per effettuare analisi di mercato, riorganizzazione e sviluppo commerciale sia in Italia che all'estero, facendo azioni di up selling e cross selling.

Inoltre, attraverso l'utilizzo del CRM Sales Force, svolgo accurate analisi per monitorare i principali KPI relativi alle attività commerciali da me portate avanti.

- Da aprile 2021 ad oggi: **Roi Group per evento Asculum Festival**

Head of Sponsor

“Asculum Festival – spazi di cultura e di crescita personale”, dal 2021, Festival Culturale, patrocinato dal Ministero italiano per i beni e le attività culturali e la Regione Marche, che vede la partecipazione dei maggiori relatori e formatori a livello nazionale.

Il mio ruolo è quello di ricerca, sviluppo ed organizzazione delle attività di Sponsorship, e creazione di Partnership strategiche oltre all'ideazione di proposte di sponsorizzazione. Reporting e analisi delle attività commerciali svolte attraverso l'utilizzo di un CRM.

- Da gennaio 2023 ad oggi: **Quintana di Ascoli Piceno**

Marketing & Sponsorship

“La Quintana di Ascoli Piceno dal 1955, è una delle più importanti e conosciute rievocazioni storiche patrocinata dal Ministero italiano per i beni e le attività culturali e dalla Regione Marche.

Nel mio ruolo ho avuto il compito di redigere un piano marketing e commerciale, fare ricerca, sviluppo ed organizzazione delle attività di Sponsorship e Partnership strategiche.

Utilizzo di un CRM per il reporting e l'analisi delle attività commerciali svolte per monitorare i KPI.

- Da Aprile 2014 ad oggi: **Ascoli Calcio 1898 FC SPA**

Marketing & Head of Sponsorship

Nell'Ascoli Calcio 1898, mi occupo di fare sviluppo commerciale ed organizzare iniziative ed eventi rivolti alle Aziende Partner per sviluppare tra loro, attività di business network.

Dal 2017 al 2019, ho ricoperto anche il ruolo di coordinatore con il compito di pianificare le attività commerciali degli altri sales account e monitorare dati e statistiche di vendita

- Da luglio 2017- ad oggi: **SLO – (Supporter Liaison Officer)**

Delegato ai rapporti con la tifoseria

Lo SLO è una figura obbligatoria voluta dall'UEFA, FIGC e Osservatorio.

Fornivo consulenza alla stessa società assicurando un ruolo da mediatore, creando un canale di comunicazione continuo tra la tifoseria organizzata, il responsabile della sicurezza e le forze dell'ordine, promuovendo il miglioramento di questa relazione.

Mi sono occupato anche di sostenere e incentivare le politiche di fidelizzazione, l'intercettazione di nuovi target di tifosi e sviluppo di merchandising.

- Da Lug.2017 a feb.2018: **Open Source Management**

Sales Account

Il mio compito è stato quello di ricercare e selezionare nuovi prospect nelle zone Marche Sud ed Abruzzo Nord e della gestione dei clienti acquisiti.

Reporting e analisi delle attività commerciali svolte attraverso l'utilizzo di un CRM.

- Da Nov. 2015 a Gen. 2017: **I-Digital – Agenzia di Web Marketing**

Reseller

Il mio compito è stato quello di ricercare e selezionare nuovi prospect e gestire le relazioni con i clienti acquisiti per proporre progetti digital e di lead generation per Aziende BtoB e BtoC.

- Da Dic. 2010 a Mar. 2014: **Consulente automazione industriale**

Consulente commerciale

Grazie all'esperienza acquisita sul campo, ho provveduto a gestire il portafoglio clienti e a fare sviluppo commerciale per le case mandati che commercializzavano prodotti e soluzioni nel campo dell'automazione industriale.

- Da Lug. 1996 a Giu.2010: **Mecatron Automazione srl**

Responsabile Commerciale

Tra le principali attività:

- ✓ Gestione fornitori, portafoglio clienti e sviluppo commerciale
- ✓ Comunicazione online e offline con fornitori e clienti
- ✓ Elaborazione e gestione preventivi, ordini d'acquisto e di vendita, documenti di trasporto, fatture proforma e fatture passive.
- ✓ Monitoraggio attività commerciali e amministrative
- ✓ Pianificazione e gestione di visite periodiche a clienti e coordinamento con fornitori per aggiornamento listini e nuovi prodotto
- ✓ Gestione magazzino, suo approvvigionamento e organizzazione logistica distributiva

Istruzione e Formazione

- 2023-**Blueprint** – Corso pianificazione strategica e progettazione - Proability
- 2022-**Sales Forum 2022** – Performance Strategies
- 2022-**Da Venditore a Closer** – Fabio Cibello
- 2017-**Brand Positioning** – Corso Branding e positioning - Performance Strategies
- 2017-**Corso Dritti al Sì**- tecniche di vendita e negoziazione - Performance Strategies
- 2017-**Marketing Merenda** – Frank Merenda
- 2013-**Corso Venditore Vincente** – Frank Merenda
- 2012-Corso: **Controllo di gestione per le aziende** presso Confindustria Teramo
- 2012-Corso **Parlare in Pubblico** presso CSV Marche
- 2012-Corso **Public Speaking** presso Open Mind
- 2011-Corso **Agenti / Rappresentanti di Commercio** – Confcommercio Ascoli Piceno
- 2010 - Master Executive **"Direzione e Strategia d'Impresa"** – Il sole 24 ore Formazione
- 2005-**Leadership Seminar** – HRD Management
- 2004-Corso **Negoziazione Strategica nella vendita Efficace**
- 2003- Corso **"Marketing e Comunicazione"** - C.S.L.
- 1995-**Diploma di maturità** Operatore elettrico ed elettronico –Istruzione secondaria superiore:
Voto: 44/60 (I.P.S.I.A. Sacconi Ascoli Piceno)

Lingue Straniere

- Buon inglese scritto e parlato

Caratteristiche personali e professionali:

Sono una persona che ama il suo lavoro e vivere appieno le sue passioni. Sono determinato, puntuale e orientato alla pianificazione delle attività. Sono dotato di spirito imprenditoriale e con una spiccata propensione all'ascolto attivo e alla condivisione.

Sales Skills:

Teamwork | Problem Solving; | Handling Conflict | Upselling and Cross-Selling techniques | Account Management | Communication Skills | Budgeting and Forecasting | Negotiating | Prospecting | Social Selling | Digital Sales

Digital Skills:

Microsoft Office (Excel, Word, Power Point) | Zoom | Ottima padronanza dei sistemi CRM (Salesforce, Hubspot, Nocrm.io) | Microsoft Teams | Ottima padronanza dei principali gestori di posta elettronica (Gmail, Outlook, Aruba, etc)

Interessi personali:

Mi piace formarmi, per migliorarmi personalmente e professionalmente, amo leggere libri sul marketing e sulle vendite, mi piacciono i film motivazionali e tratti da storie vere. Amo fare sport: nuoto, correre all'aperto e arti marziali di cui sono stato istruttore per diversi anni. Mi piace condividere il mio tempo libero con la mia famiglia e i miei amici. Dal 2006 ricopro la carica di Presidente di un'Associazione Culturale che promuove e tutela il proprio territorio, attraverso l'organizzazione di eventi culturali e benefici.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 Giugno 2003 n.196
"Codice in materia di protezione dei dati personali"