

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CLAUDIO ACETI**
Indirizzo **VIA S. MARGHERITA, 49 – 20093 COLOGNO M.SE (MI)**
Cellulare **+39 3454767193**
Telefono **+39 0236635190**
E-mail claudioski69@yahoo.it

Nazionalità Italiana
Data di nascita 24/11/1969 – MILANO

PATENTE O PATENTI A e B



ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Nome e tipo di istituto di istruzione Istituto : ITIS VII° via Don Calabria Milano
• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Elettronica / tecnologia elettronica / matematica
• Qualifica conseguita Diploma di Perito Elettronico

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date Da Ottobre 2018
Nome datore di lavoro ZETAQLAB – Lentate sul Seveso (MB)
Tipo di azienda o settore Illuminazione Domotica– Soluzioni Digitali Wireless e cablate per la gestione della luce

Qualifica Sales Manager

Principali mansioni e responsabilità

- Promuovere la gamma di soluzione wireless per il controllo della luce.
- Promuovere soluzioni software e hardware customizzate sulle specifiche richieste del cliente o del progetto.
- Analizzare costantemente le esigenze e tendenze del mercato e della concorrenza, per lo sviluppo di nuove soluzioni.
- Contatto costante con OEM; grossisti, Lighting designer, progettisti, installatori.
- Seguire lo sviluppo e la gestione commerciale sul territorio nazionale dei clienti OEM Lighting.
- Ricercare nuovi clienti e partner sul territorio italiano ed Europeo.
- Sviluppare nuove opportunità commerciali e mantenere sistematici contatti con i clienti strategici.
- Analisi e gestione di progetti.
- Supporto allo sviluppo e definizione del progetto.
- Sviluppare nuove opportunità commerciali e mantenere sistematici contatti con i clienti strategici.
- Analisi di mercato, monitoraggio delle attività della concorrenza.
- Concorrere alla definizione di strategie commerciali e azioni di vendita;
- Definire gli obiettivi di vendita in relazione alle quote di mercato, alla ricerca di nuove opportunità commerciali e alla soddisfazione delle esigenze dei clienti potenziali e consolidati;
- Analisi vendite e margini.

Date Da dicembre 2017 a Settembre 2018
Nome datore di lavoro SIEF / ELETTRROSERVICE – sede di Agrate Brianza (MB)
Tipo di azienda o settore Illuminazione – Soluzioni per illuminazione e sistemi di gestione della luce
Qualifica Sales Manager
Principali mansioni e responsabilità

- Promozione e sviluppo soluzioni per il controllo e gestione della luce di Helvar.
- Promozione e sviluppo del brand Helvar, per le soluzioni LED (driver LED e moduli LED), nella area di competenza.
- Promozione e sviluppo del brand Alvit (driver LED e sistemi emergenza) nelle aree di competenza.
- Contatto costante con OEM; Lighting designer, progettisti, installatori.
- Ricerca nuovi clienti.
- Gestione del progetto.
- Supporto allo sviluppo e definizione del progetto.
- Analisi vendite e margini.

Date Da gennaio 2016 a novembre 2017
Nome datore di lavoro HELVAR – Peschiera Borromeo (MI)
Tipo di azienda o settore Illuminazione – componenti e sistemi di gestione della luce
Qualifica Sales Manager
Principali mansioni e responsabilità

- Sales Manager, sistemi di controllo e luce e LED solution canale OEM.
- Sales soluzioni per il controllo della luce per partner – distributori.
- Manager per canale OEM per le soluzioni di controllo della luce.
- Contatto costante con OEM; Lighting designer, progettisti, installatori
- Ricerca nuovi clienti.
- Gestione del progetto.
- Supporto allo sviluppo e definizione del progetto.
- Fornire le informazioni necessarie per la realizzazione di cataloghi e listini da parte delle funzioni Marketing Service e Product Knowledge Management.
- Analisi vendite e margini.

Risultati ottenuti

- Target di vendita.
- Margine di vendita.
- Incrementata la base clienti.

Formazione

- Corso utilizzo CRM aziendale (superoffice).

Date Da Febbraio 2013 a Dicembre 2015
Nome datore di lavoro GE Lighting – Agrate Brianza (MB)
Tipo di azienda o settore Illuminazione – Lampade, LED, driver e componenti
Qualifica Team Leader divisione OEM – Entertainment - Main Utilities
Principali mansioni e responsabilità

Sales Manager e team Leader divisione OEM

- Team Leader canale di vendita OEM + Entertainment + Main Utilities.
- Gestione di un team di 4 persone.
- Sales Manager, divisione OEM e ENT.
- Gestione di clienti OEM ed Entertainment.
- Ricerca nuovi potenziali clienti.
- Supporto tecnico commerciale pre e post vendita.
- Consulenza pre e post vendita.
- Seguire lo sviluppo e la gestione commerciale sul territorio nazionale.
- Occuparsi, all'interno del personale budget, dell'assegnazione e della gestione delle politiche di sconto, delle azioni promozionali, del lancio di nuovi prodotti e relativi accordi commerciali quadro nel rispetto delle linee guida della società.

Risultati ottenuti

- Budget di vendita.
- target di margine medio.
- Sviluppo nuovi clienti.
- Fidelizzazione dei principali clienti OEM.

Date	Da maggio 2010 a febbraio 2013
Nome datore di lavoro	GE Lighting – Cinisello Balsamo (MI)
Tipo di azienda o settore	Illuminazione – Lampade e componenti
Qualifica	Sales Engineer
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sales engineer, divisione clienti OEM e ENT. ➤ Gestione di clienti OEM ed Entertainment. ➤ Ricerca nuovi potenziali clienti. ➤ Supporto tecnico commerciale pre e post vendita. ➤ Consulenza pre e post vendita.
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Corso di tecniche di vendita organizzato dalla azienda. ➤ Corso presentation skills. ➤ Corso inglese.
Risultati ottenuti	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Budget di vendita delle aree di competenza pienamente raggiunto. ➤ Sviluppo nuovi clienti. ➤ Ottimi rapporti con i principali clienti OEM.
Date	1995 – 2010
Nome datore di lavoro	Helvar Italia – Peschiera Borromeo (MI)
Tipo di azienda o settore	Illuminazione – componenti e sistemi di gestione della luce
Qualifica	Sales Manager
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sales Manager, sistemi di controllo e gestione della luce e reattori elettronici. ➤ Gestione dei clienti OEM per i sistemi di controllo della luce. ➤ Ricerca nuovi potenziali clienti. ➤ Gestione del progetto. ➤ Verifica e traduzione di brochures di prodotto in lingua Italiana. ➤ Supporto tecnico commerciale pre e post vendita. ➤ Creazione dei listini di vendita. ➤ Definizione scala sconti.
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Product manager presso la scuola di Palo Alto Milano ➤ Corsi tecnico commerciali organizzati dalla casa madre. ➤ “Marketing Excellence” con Rubinstein Consulting nelle sedi di Helsinki (FIN), Francoforte (GER) e Goteborg (SWE). ➤ Corso di utilizzo di Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint). ➤ Corso di utilizzo SAP.
Risultati ottenuti	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Budget di vendita delle aree di competenza sempre raggiunto. ➤ Fidelizzazione del cliente. ➤ Ottimi rapporti con i principali clienti OEM
Date	1989 – 1995
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Helvar Italia – Peschiera Borromeo (MI)
Tipo di azienda o settore	Illuminazione – componenti e sistemi di gestione della luce
Qualifica	Tecnico
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Customer Support Service. ➤ Assistenza e supporto tecnico specifico per gli OEM. ➤ Preparazione di schemi e materiale di supporto. ➤ Gestione delle non conformità di prodotto e di sistema. ➤ Verifica e traduzione in lingua Italiana della schede tecniche dei prodotti e delle brochure. ➤ Gestione in completa autonomia delle installazioni problematiche.
Formazione	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Corso di illuminotecnica della regione Lombardia. ➤ Corso di disegno con AutocadLT. ➤ Corso di utilizzo di Microsoft excel ➤ Corsi di aggiornamento presso le sedi Helvar in Finlandia e Inghilterra.

LINGUE

- Inglese Medio livello di conoscenza in conversazione e comprensione
- spagnolo Sufficiente livello di conoscenza in conversazione e comprensione.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint).
- Autocad.
- CRM Superoffice
- Gestionale SAP.

INTERESSI PERSONALI

- Escursionismo in montagna.
- Ciclismo.
- Corsa resistenza / Fitwalking.
- Conoscere nuovi posti.