



# MASSIMILIANO CASTRI

RESPONSABILE COMMERCIALE DI ZONA

## CONTATTI

Cellulare: +39 333 4806272  
E-mail: massimiliano.ctr@gmail.com  
LinkedIn: @massimilianocastri

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma Istituto Tecnico Professionale -  
Progettazione edile e CAD/CADD  
I.T.C.G Michelangelo Buonarroti, Frascati  
2004-2009

## LINGUE

Italiano madrelingua

## COMPETENZE

### Tecniche:

- Windows
- Excel, Outlook, PowerPoint, Word, Publisher
- Photoshop
- Vega VMS

### Trasversali:

- Problem solving
- Comprensione ed ascolto
- Capacità comunicative
- Capacità decisionali
- Capacità organizzative
- Lavoro di squadra
- Team leadership
- Adattabilità e flessibilità
- Gestione dello stress

## PROFILO

Responsabile commerciale di zona con oltre 8 anni di esperienza nelle vendite e nella gestione del portafoglio clienti nell'ambito della distribuzione automatica. Comprovate abilità relazionali e negoziative.

## ESPERIENZE LAVORATIVE

### Amministratore

Tuttocapsule Trastevere | Ottobre 2020 - Novembre 2021

Amministratore del punto vendita, mi occupo delle seguenti attività:

- Gestione amministrativa e contabile
- Gestione contratti
- Gestione fornitori
- Gestione del personale
- Elaborazione ordini
- Gestione riassortimento merce e stock
- Sviluppo strategie di marketing volte all'incremento di nuovi clienti

### Risultati raggiunti:

Acquisizione e fidelizzazione di 600 clienti con raggiungimento fatturato medio mensile pari a € 10.000,00.

### Responsabile commerciale di zona

Modo Spa | Ottobre 2013 - in corso

Responsabile di un team di 7 persone con attività di:

- Gestione e controllo della rete vendita nella zona di competenza
- Definizione strategie di pricing
- Attività di analisi di mercato
- Negoziazione
- Scouting di nuovi clienti e fidelizzazione del portafoglio esistente
- Formulazione di previsioni in termini di budget
- Stesura offerte commerciali in linea con le esigenze del cliente
- Sottoscrizione accordi commerciali
- Consulenza post-vendita
- Attività promozionale

### Risultati raggiunti:

Aumento fatturato medio annuo di circa €100.000,00 su un portafoglio di 250 clienti. Presa in carico di clienti da altri responsabili commerciali con conseguente rinnovo contratti per ciascuno di essi. Accettazione nuove proposte commerciali, in linea con le richieste aziendali, da parte dell'80% dei clienti da me gestiti.

### Tirocinante Geometra

Colleluori & partners S.r.l | Settembre 2011 - Giugno 2012

- Disegnatore CAD

### Tirocinante Geometra

Teknika 2000 S.r.l | Settembre 2009 - Settembre 2011

- Disegnatore CAD