

DEMETRIO PRATICO'

Nato a Reggio Calabria il 29.11.1958
Residente a Cesano Maderno (Mi)
in Via Mazzucchelli 11,
Telefono: 0362 552709
Indirizzo email: , demepra@tin.it
Cellulare 3408484096.

PRINCIPALI CONOSCENZE E COMPETENZE

Sviluppo di soluzioni innovative per il miglioramento di costi e ricavi attraverso l'integrazione della strategia, dell'orientamento al cliente e dei processi aziendali,

Programmazione degli investimenti e del controllo di gestione delle imprese con riferimento allo sviluppo di nuove imprese, alla fattibilità dei progetti di investimento, all'innovazione tecnologica ed organizzativa,

Sviluppo commerciale , penetrazione nuovi mercati e gestione operativa dell' esportazione verso i principali mercati internazionali (Comunità Europea, Turchia, Russia, Sud America, Messico, Stati Uniti d'america, Nord Africa, Medio Oriente India e Cina),

Costruzione ed coordinamento di reti di vendita indiretta (Agenti e Distributori) in nuove aree di mercato; Esperienza nella gestione e coordinamento di rete diretta di venditori,

Selezione, inserimento e coaching di personale di vendita,

Ottima conoscenza della lingua inglese, padronanza dello spagnolo

DAL 2001 CONSULENTE DIREZIONALE E TRAINER

Svolto attività professionale sia come Trainer e sia come Consulente di Direzione

Preparazione e svolgimento di corsi , mirati prevalentemente a titolari, dirigenti e quadri, sia aziendali e sia interaziendali:

⇒ **Argomenti:**

- **La vendita consulenziale** : dalla vendita dei prodotti alla vendita del valore delle soluzioni
- **Il budget commerciale** : un programma d'azioni per raggiungere i traguardi di vendita, pilotare gli sforzi commerciali e monitorare i risultati
- **Customer Relationship Management** : come sviluppare le vendite e costruire relazioni positive con i propri clienti;
- **La gestione dei clienti strategici:** Come incrementare il business aziendale misurando la redditività economica e finanziaria del portafoglio clienti
- **La gestione, la motivazione ed il controllo delle reti di vendita**
- **Il processo d'acquisto: logiche di gestione e prassi organizzative**
- **Come creare e mantenere rapporti evoluti tra Clienti e Fornitori**
- **Criteri e strumenti di valutazione nella scelta dei fornitori**

Come consulente di direzione la mia attività si è concretizzata in :

⇒ **L'innovazione organizzativa nelle Piccole e Medie Imprese** – Change Management: innovare i processi per competere, sistemi di pianificazione e controllo ed indicatori di performance (KPI).

- ⇒ **CRM & Marketing relazionale:** costruire e mantenere la propria clientela, il Customer Relationship Management nelle imprese per comunicare favorevolmente con clienti, fornitori e collaboratori le attività di marketing relazionale dell'azienda.
- ⇒ **Business Innovation:** Consulenza nell'impostazione dei Piani di Marketing strategico, piani di Marketing Operativo e budgeting e piani di vendita per Mercato/ Canale / Cliente
- ⇒ **L'organizzazione commerciale:** gestione di mercati e clienti, utilizzo del sistema informativo per fidelizzare i clienti ed migliorare il valore offerto, riorganizzazione della rete di vendita e verifiche della Customer Satisfaction.

Principali collaborazioni :

Il Sole 24 ore , centro di formazione

Assolombarda, Area Mercato ed Impresa

Assoservizi, centro di formazione di Assolombarda

Isfor 2000, istituto formazione e ricerca dell' **Unione industriali di Brescia**

Nuova Didactica, scuola di management **Confindustria Modena**

Cis, centro di formazione Associazione Industriali di Reggio Emilia

Master in General Management: CIS e Università di Modena e Reggio Emilia

CISITA Parma, centro formazione dell' Unione Parmense degli industriali

Quadrifor, centro di formazione del terziario avanzato

Unione Industriali del Fermano

Learning Resources Associates,centro di formazione di **Reed Business Information**

Systech, centro di formazione di Information & communication technology

Flender Cigala, gruppo Siemens, meccanica

Marcegaglia div. Lombarda Tubi,meccanica

Metlac, gruppo **ICI**, chimica vernici ed inchiostri

RadiciGroup, chimico/plastico

ALCANTARA, chimico / tessile, tessuti ed arredamenti

FINIPER , distribuzione commerciale

F.lli Salviato, marchio " **Pippo la scopa**"

Sarchio Spa, prodotti biologici,

INALCA, gruppo Cremonini, prodotti alimentari

Algo Spa, settore automotive

Gizeta. Settore Moda, marchio " **Sarah Borghi**"

Diaures, carte autoadesive

Tellure Rota, ruote e sistemi di trasmissione

ConserVco Spa, raccolta e smaltimento rifiuti

Vco Trasporti, trasporti urbani

ARalimentare SpA, alimentare

Fattoria degli Alburni, prodotti alimentare

PRECEDENTI INCARICHI

1996-- 2001 , **responsabile commerciale CAFFARO FLEXIBLE PACKAGING S.p.A**, azienda leader nella produzione e commercializzazione di film plastici di Poliammide e Poliesteri; 200 miliardi di Lire di fatturato e 150 dipendenti.

- ⇒ *Ho curato personalmente le operazioni di introduzione e penetrazione commerciale nei principali mercati internazionali*
- ⇒ *Ho gestito la rete di vendita diretta (product e area managers)*
- ⇒ *Ho costruito una rete di vendita indiretta (agenti e distributori) in diverse regioni europee ed extraeuropee (tra le altre Nord e Sud America, Nord Africa, Medio Oriente e India)*

- ⇒ Oltre che del raggiungimento degli obiettivi di fatturato, ero anche responsabile del piano di sviluppo della redditività del portafoglio clienti
- ⇒ Ho avuto un ruolo attivo nel processo di Business process Re - engineering e cambiamento organizzativo avviato in azienda, dal 1998 / 2001
- ⇒ Ho partecipato alla stesura annuale del business plan e budget dell'azienda

1991 - 1996, Responsabile Marketing

Nel nuovo servizio marketing, da me impostato :

- ⇒ Ho elaborato le strategie di marketing annuali e pluriennali
- ⇒ Mi sono occupato di individuare nuove opportunità commerciali, della costruzione del piano di fattibilità di nuovi progetti e nell'implementazione delle azioni conseguenti
- ⇒ Ho impostato e coordinato le attività dei product manager volte alla penetrazione dell'azienda in nuove aree di mercato
- ⇒ Ho impostato e coordinato le attività pubblicitari e \ promozionali
- ⇒ Ho rappresentato la società come membro della giunta dell'istituto Italiano Imballaggio

1986 - 1991, Responsabile sviluppo prodotti , SNIA FIBRE S.p.A , azienda leader nella produzione e distribuzione di fibre sintetiche; oltre 1000 dipendenti, 900 miliardi di Lire fatturato

- ⇒ Ho svolto analisi di fattibilità ed i piani marketing per i prodotti dell'azienda
- ⇒ Mi sono occupato in prima persona dell'acquisizione di nuovi clienti
- ⇒ Ho impostato e coordinato lo sviluppo applicativo e delle vendite di impianti, membrane per il trattamento di liquidi alimentari e delle acque reflue industriali.
- ⇒ Ho coordinato le attività pubblicitari e \ promozionali

STUDI

Laurea in Ingegneria delle tecnologie industriali indirizzo chimico, Università della Calabria

Tesi di laurea :Analisi globale di fattibilità (marketing, tecnico- organizzativa, economico-finanziaria) di un investimento industriale: il confezionamento di succhi di frutta in brick

TRAINING, CORSI E SEMINARI

Marketing strategico,

Piano di Marketing,

Marketing dei beni industriali,

Marketing internazionale, presso ISVOR FIAT

Business to business, presso AITP / Associazione Italiana Tecnici Pubblicitari)

Comunicazione efficace ,

Tecniche di negoziazione,

Lavorare in team; presso ISVOR FIAT

Corso di formazione alla comunicazione e alla motivazione per la leadership e la comunicazione dei managers, Centro AM

Master in Programmazione NeuroLinguistica,

Corso di Leadership: Training per la crescita delle attitudini manageriali; Centro Atlantide