

BRANCATO ANTONINO

- Residenza: via Creusa 1A, 10050 Giaglione (TO) - Italia
- Cell. +39-335-5472104
- Indirizzo mail: brancanino@hotmail.com

PRINCIPALI COMPETENZE

- Funzione: Direttore Commerciale Sales & Marketing
Direttore Operativo
- Presidio di processi e politiche commerciali per il
posizionamento prezzo/valore
- Gestione degli acquisti - fornitori
- Mercati: Internazionali Automotive
- Sviluppo e gestione: rete diretta e canali di vendita
- Responsabilità: Conto Economico
- Customer Care

LINGUE

Francese fluente, Inglese avanzato, Italiano madrelingua

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Attualmente **FRAIKIN Italia Srl** MILANO
Noleggio Full Service di Veicoli Commerciali - Industriali

Direttore Operations ITALIA

Responsabile della gestione delle strategie di business e delle linee guida dell'azienda. In sinergia con gli altri dipartimenti assicura che l'attività aziendale si sviluppi e tenda al raggiungimento dei propri obiettivi di business.

L'attività spazia dall'acquisto dei beni e servizi necessari all'attività (analisi e approvazione delle specifiche tecniche dei materiali, strumenti necessari), ai rapporti con i fornitori, gestione ordini, alla gestione operativa dei mezzi, alla cura del rapporto con i clienti, alla continua implementazione e sviluppo del business, al raggiungimento degli obiettivi finanziari attesi.

11/2014 – 07/2015 **Consulente**

Gestione del progetto per lo sviluppo di un nuovo centro di vendita diretta di veicoli commerciali/industriali per un gruppo di concessionari

03/2008 – 10/2014 **CNH Industrial S.p.A. – Gruppo FIAT** TORINO
Iveco Veicoli Industriali

Direttore Commerciale Europe, Middle East, Africa

Used Sales & Marketing Division

- Organizzazione e coordinamento struttura commerciale: 17 Centri di vendita diretta e 110 risorse in Europa, Middle East, Africa (Managers, Sales Managers, Sales Force, Back Office, Logistics)
- Nello Steering Committee S&M EMEA: responsabile del business e del conto economico dell'usato IVECO

07/1997 - 02/2008 **IVECO S.p.A. – gruppo FIAT**

03/2006-02/2008

Direttore Vendite Usato Mercato Italia / Direttore del Centro Usato Piacenza PIACENZA

- Responsabile delle attività di vendita per il Mercato Italia, con il compito di raggiungere gli obiettivi di business attesi (volumi, stock e Trading Profit) massimizzando le performance commerciali nei diversi canali di vendita.
- Organizzazione e coordinamento struttura commerciale: 1 Centro di vendita diretta, 1 Subsidiary e 11 risorse

01/2005-02/2006

Direttore Vendite Usato Mercato Francia / Direttore del "Centre National Véhicules d'Occasion" PARIGI

- Responsabile attività di vendita per il Mercato Francia, con il compito di raggiungere gli obiettivi di business attesi (volumi, stock, Trading Profit) massimizzando le performance commerciali nei diversi canali di vendita.
- Organizzazione/coordinamento struttura commerciale: 1 Centro di vendita diretta, 1 Piazzale e 11 risorse

01/2003-12/2004

Export Specialist - Direzione Usato

TORINO

Responsabile dello sviluppo delle vendite export di veicoli, con il compito di seguire il processo di vendita in coordinamento con i Mercati: a partire dalla sviluppo della relazione con i clienti, alla ricerca di nuovi clienti esteri, alla preparazione di offerte di vendita, alla gestione delle procedure amministrative necessarie per la vendita.

07/2002-12/2002

Key Account Manager - Business Unit Trucks

TORINO

Responsabile gestione e sviluppo dei clienti chiave assegnati, nazionali ed internazionali. Con il compito di gestire tutte le fasi della negoziazione in coordinamento con i General Manager ed i responsabili Key Account di Mercato.

07/2000-06/2002

Marketing Manager - Business Unit Trucks

TORINO

Responsabile dello sviluppo degli strumenti commerciali necessari per la vendita dei veicoli pesanti, con il compito di interpretare le esigenze del cliente e di sviluppare offerte di prodotto/servizio. Nell'ambito del lancio dello Stralis, il nuovo veicolo pesante IVECO, responsabile della politica di posizionamento del valore residuo atteso di questo modello.

07/1997-06/2000

Marketing Manager B.U. Light Italia - Direzione Commerciale Mercato Italia

TORINO

Responsabile Marketing del Daily, con il compito di definire e sviluppare tutte le attività di marketing di gamma: analisi del mercato e dei trend della domanda, studio dei concorrenti, definizione delle previsioni, assegnazione dei target di vendita, sviluppo e gestione delle campagne di vendita/promo pubblicitarie e iniziative mirate.

ALTRE ESPERIENZE PROFESSIONALI IN IVECO

01/1996-06/1997 **Sales Support Responsible** - Direzione Commerciale Veicoli Leggeri

TORINO

07/1993-12/1995 **Sales Support Specialist** - Direzione Vendite Italia

TORINO

07/1991-06/1993 **Market Marketing Specialist** - Direzione Marketing Italia

TORINO

07/1989-06/1991 **Area Manager** - Direzione Regionale

FIRENZE

Riferimento commerciale dei Concessionari di 5 province toscane

09/1988-06/1989 **Marketing Specialist** - Marketing di Direzione Regionale

VERONA

09/1987-08/1988 **Stagiaire IVECO UNIC S.A.** - Centre Regional IVECO

PARIGI

TITOLO DI STUDIO

Laurea in Scienze Politiche

COMPETENZE INFORMATICHE

Windows, Pacchetto Microsoft: Excel - Word - Powerpoint

DATI ANAGRAFICI

Luogo e data di nascita: Vipiteno (BZ), 27/01/1961 Nazionalità Italiana