

INFORMAZIONI PERSONALI **Fausto Chiri**



📍 Corso Verona 37 10153 (TO)

☎ 3341321365

✉ Frust22@gmail.com

Sesso M Data di nascita 08-10-1969 Nazionalità Italiana

ESPERIENZA PROFESSIONALE **2007 ad oggi presso la YASKAWA ITALIA**

2010 ad oggi come Sales & Marketing Director

Definizione strategie per l'incremento della vendita impianti arco.
Gestione attività commerciali mediante cockpit e Sales Force
Acquisire nuovi clienti nel settore Automotive Oem e T1.
Sviluppo e definizione delle strategie necessarie per il raggiungimento dei target condivisi con l'Amministratore delegato.
Analisi ABC dei clienti Yaskawa al fine di definire le strategie di vendita.
Gestione dei rapporti tecnico commerciali con il cliente; redazione delle offerte e definizione dei contratti.
Strategie di vendita condivise con responsabile del Service al fine di promuovere tutti i servizi After Market
Pianificazione e coordinamento partecipazione ad Eventi e Fiere , gestione redazionali advertising sia cartaceo che digitale

2007 al 2010 come responsabile vendite per la General industry su territori Italiano

Ricerca nuovi canali di vendita.
Acquisire nuovi clienti, in fattispecie system integrator.
Ricerca e accordi con nuovi Agenti Procacciatori
Sviluppo delle strategie necessarie per il raggiungimento dei target condivisi con la direzione commerciale.
Settori di riferimento: General industry ,Food.
Gestione dei rapporti tecnico commerciali con il cliente; redazione delle offerte e definizione dei contratti.
Strategie di vendita condivise con responsabile del Service al fine di promuovere tutti i servizi After Market

1989 al 2007 presso la Comau SPA ricoprendo le seguenti mansioni

1997 al 2007 settore commerciale Comau Robotica

come responsabile mercato Penisola Iberica e parte del territorio Italiano

Acquisire nuovi clienti, system integrator.
Ricerca e accordi con nuovi Agenti Procacciatori
Sviluppo delle strategie necessarie per il raggiungimento dei target

Key application per il settore Fonderia (Gh-Al) per la divisione Comau Robotica

Supporto ai commerciali in fase di visita clienti settore fonderia
Analisi avamprogetto e fattibilità applicazione
Sviluppo con ufficio tecnico Gamma Robot Foundry

1993 al 1997 Responsabile Tempi e Metodi Comau Robotica

Preventivi cicli di montaggio robot

Preventivi particolari Robot da acquistare all' esterno

Progettazione e costruzione attrezzature per il montaggio dei Robot

Analisi Tempi con metodo Roland Berger

Visita per valutazione fornitori

1989 al 1993 Tempi e Metodi servizi di produzione

Stesura cicli di lavorazioni per MU interne

Preventivi particolari da acquistare all' esterno

Progettazione e costruzione attrezzature per agevolare la produzione

Visita per valutazione fornitori

1987 al 1989 presso UTM come disegnatore Meccanico

Partendo dalla complessiva stesura distinta base
e designazione particolari costruttivi

Progettazione e costruzione attrezzature per agevolare la produzione

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma da Geometra presso ITGS GUARINO GUARINI

Corso presso Isvor Fiat di analisi tempi e Metodi

Corsi presso Isvor Fiat gestione del personale

Corso vendite presso Yaskawa italia

Corso Project Management

Corso Reengineering Processi Organizzativi

Corso Inglese presso European School of English Ltd (ESE) Malta

Corso Overtalent il valore della Vendita

Corso Overtalent Il Ruolo Manageriale

Lingua madre Italiano

Altre lingue Spagnolo Ottimo
Inglese Sufficiente

Competenze comunicative Ottime competenze comunicative e di negoziazione acquisite durante la mia esperienza vendite. Elevata esperienza nel gestire le urgenze e gli imprevisti. Determinazione nel raggiungimento degli obiettivi e ampia disponibilità nell'acquisire nuove competenze lavorative
Capacità relazionale sia nei confronti dei colleghi che dei clienti

Competenze organizzative e gestionali Responsabile di un team di 14 persone
N° 9 Sales
N° 2 Avamprogettisti
N° 2 back office
N° 1 Marketing

- Competenze professionali** Attualmente gestisco un portafoglio ordini insieme al mio team con un giro d' affari di circa 22.000.000,00 di Euro con una crescita annua di circa il 10%
- Obiettivi professionali.** Cercare il miglioramento continuo delle competenze professionali, lavorare in una funzione che mi consenta di utilizzare e sviluppare al meglio le mie capacità tecniche ed organizzative; lavorare per obiettivi in un ambiente avvincente e stimolante.
- Competenze informatiche** Sales Force
padronanza degli strumenti Microsoft Office
Word, Excel, Power Point, Project, Outlook, Internet Explorer
- Ulteriori informazioni** Disponibilità ad eventuali brevi trasferte in Italia/Estero
- Patente di guida** Categoria A-B
- Dati personali** 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".

In Fede

F. Chiri 