

INFORMAZIONI PERSONALI

Feri Manfredi

DICHIARAZIONI PERSONALI

Mi definisco un venditore prestatario all'insegnamento. Ho iniziato questa nuova attività oltre 4 anni fa e sono riuscito ad accreditarmi con numerose agenzie sul territorio e nazionali. Svolgo quotidianamente corsi di formazione a giovani ed adulti, con particolare focus sulla gestione dei clienti, le tecniche di vendita, la comunicazione, il marketing, il sistema azienda, con una vision sia fisica, che, sempre di più, orientata all'online. Il mio approccio alla lezione è non convenzionale, baso il mio lavoro, sull'esperienza personale, su quella acquisita tramite gli stakeholder con cui mi sono relazionati negli anni, i numerosi formatori che ho incontrato e sullo studio. Mi piace prendere spunto dalle obiezioni e dalle occasioni che nascono durante lo svolgimento della lezione. Considero i miei allievi i miei clienti, lavoro sempre per superare le loro aspettative, dare loro consapevolezza, nuovi modi di vedere le cose, spingendoli ed aiutandoli a pensare "out of the box". Per quanto mi riguarda sono sempre alla ricerca di nuovi stimoli e nuove sfide al fine del miglioramento continuo. Ad inizio 2020 ho colto l'occasione per aprirmi nuove opportunità, tramite la formazione a distanza, consolidando l'utilizzo delle principali piattaforme, ma soprattutto approfondendo e potenziando le nuove tecniche di formazione online.

All'inizio del 2020 ho svolto il ruolo di Tutor del Pon "Hand Math2" presso l'Istituto comprensivo Grosseto 3.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

23/08/2016–presente

Docente senior

Docente senior presso: Eurobic Toscana Sud, Agenzia TS, Copernico CNA, Humanform SGB, Ial Toscana, Formatica, Skills4u, R&S Formazione, Randstad Formazione, sia in presenza che con le seguenti piattaforme online: Cisco Webex, GSuite, GoToWebinar, Microsoft Teams, Zoom. I miei discenti sono sia adolescenti che adulti, da livello base fino al post lauream. Ho avuto il piacere di formare personale sia di PMI che di multinazionali del calibro di Carrefour e Luxottica.

- Le mie principali responsabilità:
- Insegnamento ed approfondimento di: tecniche di vendita, vendita online, comunicazione, comunicazione commerciale competitiva, marketing, web mkt, negoziazione attiva, realizzazione di business plan, gestione magazzino, ufficio acquisti, branding aziendale, project management, customer satisfaction, team building, team work, customer care, CRM, sistema azienda, gestione/organizzazione aziendale, visual merchandising, diritti e doveri dei lavoratori, il sistema qualità, tramite slide, role play, case history, problem solving
- Stimolo e coinvolgimento dei partecipanti
- Sviluppo ed accrescimento delle competenze (saper fare e saper essere)
- Misurazione dei risultati ottenuti, tramite test intermedi e finali

01/12/2012–presente

Consulente di tecniche di negoziazione, comunicazione e vendita

Le mie principali responsabilità:

- Formazione venditori ed addetti marketing



Competenze organizzative e gestionali

- Spirito imprenditoriale
- Ascolto attivo
- Negoziazione
- Presentazione e narrazione competenze
- Team building e motivazione personale
- Costruzione di forti rapporti interpersonali
- Istruttore professionista di guida sicura (principali collaborazioni Fca, Psa, Volkswagen Group Italia, Volvo cars,)

Competenze professionali

Tecniche di vendita B2C, B2B D2B (dal base all'avanzato), mkt (dal base all'avanzato), mkt analitico, mkt strategico, mkt operativo, stesura di un piano mkt, comunicazione (dal base all'avanzato), comunicazione commerciale competitiva, PNL, coaching, responsabile postvendita, NLT, personal branding, responsabile customer care, tecniche di gestione del reclamo, tecniche di comunicazione (dal base all'avanzato), visual merchandising, responsabile sistema qualità secondo le normative ISO 9001:2000 e UNI EN ISO 9001:2008, auditor interno, gestione front office, gestione e coordinazione del personale, capo vendita, gestione reparto after sales, CRM, tecniche di public speaking, mercato fleet, CSI manager, mystery shopper, gestione magazzino, organizzazione magazzino, organizzazione punto vendita, direttore di clinica, utilizzo di piattaforme per la formazione online, come passare dall'aula al web, tecniche di formazione ed apprendimento a distanza.

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Microsoft Office (Word, Excel, Powerpoint), Linkentry Fiat, Win Drakkar, Infinity, SAP concessionarie auto, Ulysses gestionale cliniche odontoiatriche, Navis Marina e cantieri, Autocad

La presente dichiarazione viene rilasciata ai sensi degli artt. 38, 46 e 47 del D.P.R. 445/2000 con la consapevolezza delle sanzioni e delle conseguenze, anche di natura penale, derivanti da dichiarazioni non veritiere

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16

Le mie principali responsabilità:

- Vendita di veicoli nuovi (Fiat, Lancia, Fiat Professional), veicoli usati, servizi post vendita, finanziamenti, assicurazioni, leasing, noleggio a lungo termine
- **Risultato principale:** 3° classificato tra i venditori Italia per il progetto Fiat Stilo, introduzione del noleggio a lungo termine, acquisizione di nuovi clienti al di fuori delle aree assegnate; oltre €1.400.000 di fatturato medio annuo

01/01/2001–31/08/2011

Responsabile qualità e conformità (Concessionaria auto)

Chelli & Tintori srl, Grosseto

Le mie principali responsabilità:

- Certificazione e mantenimento del sistema qualità ISO 9001:2000, transizione a UNI EN ISO 9001:2008, gestione raccomandazioni, non conformità e azioni correttive, auditor interno
- **Risultato principale:** mantenimento della certificazione e passaggio alla 9001:2008

01/04/1998–31/07/1999

Responsabile della squadra elettricisti (Azienda di elettricisti)

Peruzzi Impianti snc, Grosseto

Coordinazione di una squadra di elettricisti per appalti della Peruzzi Impianti operate in Toscana

Le mie principali responsabilità:

- Coordinamento elettricisti (>25) e disegni elettrici in 5 importanti cantieri
- **Risultato principale:** consegna dei cantieri nei tempi, fatturato medio annuo €1.200.000

01/01/1996–28/02/1998

Ufficiale (Marina militare italiana)

Marina Militare Italiana, Mazara del Vallo

Ufficiale della Guardia Costiera Mazara del Vallo (Tp)

Le mie principali responsabilità:

- Responsabile dell'ufficio contenzioso demaniale, con il coordinamento di 5 marinai
- **Risultato principale:** valutazione finale eccellente

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/09/1992–15/07/1995

Maturità Scientifica

Collegio Navale Francesco Morosini, Venezia

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre

italiano

Altre lingue

inglese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Letture	Interazione	Produzione orale	
C1	C1	C1	C1	C1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato

Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

- Ascolto attivo
- Negoziazione
- Presentazione e narrazione competenze



- Coordinamento e supervisione delle attività dello staff (>15)
- Interazione con i commerciali e con clienti più importanti
- Supporto per la creazione delle offerte commerciali
- Relazione con la direzione generale e con i fornitori
- **Risultato principale:** raggiungimento degli obiettivi assegnati

01/09/2011–31/08/2012

Responsabile vendite comunicazione e marketing (Concessionaria auto)

Ercolani Auto srl, Grosseto

Responsabile vendite Ercolani Auto - Grosseto

Le mie principali responsabilità:

- Vendita veicoli nuovi (Kia, SsangYong, Suzuki, Tata), usati, servizi, finanziamenti e leasing
- Sviluppo degli eventi (incl. lancio della Kia Rio e Kia Ceed)
- Coordinamento dei venditori nello showroom
- **Risultato principale:** 10% di incremento di quota, incremento del 30% di partner esterni (officine indipendenti); €3.000.000 di fatturato

01/12/2010–31/08/2011

Responsabile postvendita (Concessionaria auto)

Chelli & Tintori srl, Grosseto

Responsabile post vendita Chelli & Tintori - Grosseto (fatturato medio annuo €7.000.000)

Le mie principali responsabilità:

- Coordinamento di 27 risorse in: officina, carrozzeria, magazzino, ripristino usato, messa a punto nuovo (Fiat, Lancia, Fiat Professional, Mazda)
- **Risultato principale:** riorganizzazione funzionale ed incremento del fatturato del 12%, accordo con 2 importanti flotte

01/06/2005–30/11/2010

Responsabile vendita (Concessionaria auto)

Chelli & Tintori srl, Grosseto

Responsabile vendita Chelli & Tintori - Grosseto (fatturato medio annuo €17.000.000)

Le mie principali responsabilità:

- Coordinamento di 12 venditori per veicoli nuovi (Fiat, Lancia, Fiat Professional, Mazda) usati, servizi, finanziamenti, assicurazioni, leasing, noleggio a lungo termine
- Organizzazione e coordinamento di tutti i lanci commerciali, le sponsorizzazioni, gli eventi, le operazioni di marketing e comarketing (es.: la principale catena italiana di profumerie)
- Formazione di 5 nuovi venditori
- Coordinamento della ristrutturazione di 2 showroom
- Creazione e mantenimento di una forte partnership con le istituzioni locali
- Ideazione, sviluppo e coordinamento dell'anteprima della Fiat 500 il 3 luglio 2007 con 500 ospiti selezionati
- Responsabile customer care
- **Risultato principale:** conduzione del team di vendita al raggiungimento e superamento degli obiettivi (record di vendita €18.500.000 nel 2007), quota di mercato media 30%

01/08/1999–31/05/2005

Venditore (Concessionaria auto)

Chelli & Tintori srl, Grosseto

Venditore di veicoli nuovi, usati, Chelli & Tintori Grosseto (fatturato medio annuo €17.000.000)



- Creazione di "dashboard" per il monitoraggio delle vendite,
- Motivazione dei venditori "seduti",
- Pianificazione programmi incentive,
- Rafforzamento delle tecniche per migliorare il CSI (Customer satisfaction index)

01/04/2017–presente

Responsabile gestione condomini

Studio Pifferi

Le mie principali responsabilità:

- Sviluppo commerciale (target incremento fatturato 20%)
- Pianificazione di programmi di mkt e comkt con aziende locali
- Creazione CRM
- **Risultato principale:** incremento fatturato 23%

01/10/2014–31/12/2015

Responsabile vendite comunicazione e marketing (Cantiere Nautico)

Nautica La Marina sas, Marina di Grosseto (Italia)

Responsabile dello sviluppo commerciale di Nautica La Marina, Marina di Grosseto (Gr), un cantiere nautico completo operante tra il sud della Toscana ed il nord del Lazio

Le mie principali responsabilità:

- Riorganizzazione reparto vendita imbarcazioni, motori ed accessori brand: Brunswick, BRP, FPT, Yanmar, Vetus
- Crescita dei fatturati del refitting (target 15%)
- Coordinamento dello staff del cantiere (6 unità)
- Creazione del CRM
- **Risultato principale:** incremento del volume di vendita del 22% (fatturato totale € 1.100.000)

01/03/2013–30/09/2014

Responsabile vendite comunicazione e marketing (Porto turistico)

Marina di San Rocco spa, Marina di Grosseto

Responsabile dello sviluppo commerciale del Porto della Maremma, Marina di Grosseto (Gr), un porto turistico toscano con 557 ormeggi, fino a 24 mt.

Le mie principali responsabilità:

- Crescita dei fatturati (target 20% all'anno)
- Coordinamento dello staff dell'ufficio (4 unità)
- Creazione e sviluppo di un piano marketing e delle campagne pubblicitarie (incl. l'evento per la celebrazione del decimo anniversario con oltre 1000 ospiti ed un budget di € 60.000)
- Analisi del mercato e dei competitor
- Supervisione e controllo delle nuove strutture e servizi
- Creazione e sviluppo di una nuova immagine e di un nuovo brand (da *Marina di San Rocco a Porto della Maremma*) con risonanza italiana ed europea
- Responsabile customer care
- **Risultato principale:** incremento del fatturato del 31% (fatturato totale: €2.400.000)

01/09/2012–28/02/2013

Direttore (Clinica odontoiatrica)

Vitaldent

Direttore di varie medio/grandi cliniche odontoiatriche Vitaldent in Italia

Le mie principali responsabilità:

- Crescita dei fatturati (target €100.000 al mese), responsabilità del marketing locale

