

STEFANO PELOSI

E-MAIL: STEFANO.PELOSIO@ALICE.IT - S.PELOSIO@STEFANOPELOSI.IT

IMPIEGO ATTUALE

2008 – ad oggi **Kern Sistemi S.r.l.** Sansepolcro
Responsabile Vendite Italia

- L'incarico svolto è quello di definire il Budget annuale e conseguire il suo raggiungimento mediante:
 - Supporto e affiancamento alla forza di Vendita.
 - Elaborazione e gestione delle Strategie commerciali.
 - Gestione delle informazioni, relative ai prodotti, pianificando azioni specifiche..
 - Definizione di macro offerte su progetti speciali.

L'attività è svolta riportando direttamente all'Amministratore Delegato

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2006 – 2008 **Kern S.p.A.** Assago
Responsabile di Prodotti Kern Sistemi (ex Micromec)

- L'incarico svolto è quello di partecipare alla definizione del Budget annuale e conseguentemente al suo raggiungimento mediante:
 - Supporto e affiancamento alla Struttura di Vendita.
 - Elaborazione e gestione delle Strategie commerciali.
 - Gestione delle informazioni, relative ai prodotti, da e verso la Direzione e la struttura Vendita pianificando azioni specifiche..
 - Definizione di macro offerte su progetti speciali.

L'attività è svolta riportando direttamente all'Amministratore Delegato

2005 – 2006 **Micromec S.r.l.** Sansepolcro
Direttore Commerciale

- L'incarico svolto è quello di partecipare alla definizione del Budget annuale e conseguentemente al suo raggiungimento mediante:
 - Controllo diretto sulla Struttura di Vendita diretta e indiretta.
 - Definizione di opportune Strategie commerciali.
 - Gestire ed effettuare la circolarità delle informazioni verso la Direzione, la struttura Vendita e il Mercato pianificando azioni specifiche di mailing.
 - Elaborare macro offerte interfacciandosi all'Ingegneria dell'Offerta.

L'attività era svolta riportando direttamente al Titolare

2003 – 2005 **Reggiani S.p.A.**

Varese

Responsabile Marketing Gestione Automatica Dati

- L'incarico svolto è quello di partecipare alla definizione del Budget annuale e conseguentemente al suo raggiungimento mediante:
 - Azioni specifiche di field da attuare congiuntamente alla Struttura di Vendita.
 - Definizione di opportune Strategie da applicare grazie alla conoscenza dei prodotti, del mercato e della sua evoluzione.
 - Elaborare strategie in termini di prodotti, soluzioni, applicazioni, piattaforme, etc..
 - Gestire ed effettuare la circolarità delle informazioni verso la Direzione, la struttura Vendita e il Mercato pianificando azioni specifiche di mailing.
 - Elaborare macro offerte interfacciandosi all'Ingegneria dell'Offerta.
 - Ricercare e identificare Partners idonei per il raggiungimento degli obiettivi.

L'attività era svolta riportando direttamente al Direttore di Divisione

1997 – 2003 **Böwe Systec S.r.l.**

Roma

Funzionario Commerciale

- Incarico svolto nell'attività della vendita presso clienti assegnati nelle zone della Toscana, dell'Emilia Romagna e delle Marche.

L'attività era svolta riportando direttamente al Direttore Generale

1995 – 1996 **Centro Matic Sistemi S.p.A.**

Firenze

Product Manager Marketing

- L'incarico svolto era quello di fornire alla struttura commerciale il supporto necessario al fine di facilitare l'attività di vendita attraverso corsi di formazione, politiche di vendita calcolo e attribuzione degli incentivi calcolati sulla base dei costi di prodotti e del loro relativo margine di contribuzione. Nel dettaglio:
 - Analisi del mercato relativo ai prodotti assegnati.
 - Definizione del Budget dei prodotti, complessivo e per ciascuna Divisione.
 - Gestione completa dei prodotti.
 - Analisi del forecast vendite, definizione forecast di prodotto e ordini ai fornitori.

L'attività era svolta riportando direttamente al Vice Presidente, all'Amministratore Delegato e al Direttore Marketing

1994 – 1995 **Centro Matic Sistemi S.p.A.** Roma

Funzionario Commerciale

- Incarico svolto nell'attività della vendita presso clienti assegnati della Pubblica Amministrazione (Ministero di Grazia e Giustizia e Ministero dell'Interno) e grandi utenti (Enasarco, Centrale del Latte di Roma, ecc.).

L'attività era svolta riportando direttamente al Direttore Vendite

1993 – 1994 **Centro Matic S.p.A.** Roma

Funzionario Commerciale

- Incarico svolto nell'attività della vendita presso clienti assegnati della Pubblica Amministrazione (Ministero di Grazia e Giustizia, Ministero dell'Interno e P.G.S.).

L'attività era svolta riportando direttamente al Presidente ed all'Amministratore Delegato

1990 – 1993 **S.A.U.R. S.r.l.** Roma

Funzionario Commerciale

- Incarico svolto nell'attività della vendita presso clienti assegnati della Pubblica Amministrazione (Ministero di Grazia e Giustizia, Ministero dell'Interno e P.G.S.).

L'attività era svolta riportando direttamente al Presidente ed all'Amministratore Delegato

1989 – 1990 **Centro Matic S.p.A.** Roma

Funzionario Commerciale

- Incarico svolto nell'attività della vendita presso clienti assegnati del Lazio nel settore dell'Office Automation.

L'attività era svolta riportando direttamente al Direttore Vendite e la Capo Area Centro-Sud

1987 – 1989 **West Matic S.r.l.** Roma

Agente di Commercio

- Incarico svolto nell'attività della vendita presso clienti assegnati del Lazio nel settore dell'allestimento Tipografico.

L'attività era svolta riportando direttamente al Direttore Vendite e la Capo Area Centro-Sud

ISTRUZIONE

1977 – 1982 **Liceo Virgilio** Roma

Diploma di Maturità Scientifica con votazione 42/60

1979 – 1981 **Centre d'Etudes Saint Louis de France** Roma

Attestato di studio della lingua Francese

1986 – 1987 **Istituto Meschini** Roma

Attestato di Qualificazione professionale valido per l'iscrizione al ruolo nell'albo degli Agenti di Commercio

LINGUE STRANIERE

Inglese Conoscenza della lingua a livello scolastico

Francese Conoscenza della lingua a livello scolastico

CORSI

2010 **Tecnologie e Comunicazione Sportiva** Borgo San Lorenzo

Corso di formazione promosso e realizzato dal CONI Provinciale e dalla Scuola dello Sport CONI Toscana e patrocinato dal Comune di Borgo San Lorenzo (FI).

2008 **Il sistema cliente e il presidio della relazione consulenziale**
Milano

Corso di formazione promosso dalla Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Milano e realizzato dalla Scuola Superiore del Commercio, Turismo, Servizi e Professioni nell'ambito del Progetto Quadro per le imprese del Terziario.

2005 **Tecniche di Pronto Soccorso** Borgo San Lorenzo

Corso promosso e organizzato presso la Misericordia di Borgo San Lorenzo dalla USL 10 e C.R.I. sez. Firenze – Prestato servizio in Ambulanza.

2004 **Marketing – Tecniche e Strategie**

Firenze

Corso promosso e organizzato dall'Istituto Sviluppo Professionale Italia con sede a Imola

1998 **Progetto Ulisse**

Firenze

Corso promosso da: Scuola Scienze Aziendali – Gruppo Giovani Imprenditori Firenze – Provincia di Firenze

SERVIZIO MILITARE

1985 – 1986 **Polizia Penitenziaria**

Firenze

Agente di Custodia presso il Carcere di Sollicciano

REALIZZAZIONE PAGINE WEB

www.itinerarioliberty.it

Appassionato del Liberty ho realizzato e curo un sito interamente dedicato al Liberty e nello specifico nell'attività svolta da Galileo Chini considerato il più alto esponente nella realizzazione di ceramiche.

www.settembregiovanile.it

In collaborazione con alcuni amici faccio parte di un gruppo che organizza una manifestazione sportiva che si svolge ogni settembre da circa 10 anni e che coinvolge circa 250 ragazzi dalla prima elementare fino alla terza media in diverse attività sportive. Per questa attività ho realizzato un sito che curo personalmente.

www.stmpallacanestro.it

Sono stato incaricato dalla STM Palacanestro, dove gioca mio figlio, di realizzare un sito che racconti l'attività sportiva della società. Mi sono messo a disposizione, compatibilmente con il mio tempo libero, per accontentare le loro richieste.

ALTRE INFORMAZIONI

Buon utilizzo del PC e dei pacchetti Software:

Office XP Professional

FrontPage

Paint Shop Pro 7

Buona conoscenza e utilizzo di Internet.