

# MICHELE BETTINESCHI



## CONTACT INFORMATION

✉ michele.bettineschi@gmail.com

☎ 0039340977750

📅 22 Jul, 1982

## COMPETENZE

- Buone capacità di analisi del mercato, pianificazione e controllo delle attività nell'area affidata. Buone le capacità relazionali e di gestione del team. Buona capacità di gestione dello stress. Capacità di organizzare autonomamente il proprio lavoro, delimitando priorità e assumendo responsabilità acquisite tramite i diversi incarichi professionali elencati durante i quali è sempre stato richiesto di gestire in autonomia le diverse attività rispettando le scadenze e gli obiettivi prefissati. Capacità di lavorare in condizioni di stress acquisita grazie alla gestione di relazioni con le aziende ( PMI, medie e grandi aziende ) e i collaboratori in cui la puntualità nella coordinazione e nel rispetto dei diversi impegni era un requisito minimo. Conoscenza del Digital Marketing: Adwords, Seo, Sem, Couponing, E-Commerce, Social Network (Editor e Advertising) , Analisi Web . Conoscenza Buona CRM Sales Force con più viste, applicativi Microsoft e del pacchetto Office, in modo particolare Word, Excel e Power Point. Buona la conoscenza di Sales Force anche nella creazione di rapporti.

## EXPERIENCE

### SALES MANAGER

**Italiaonline - Large Corporate, PA.** Assago | 2022 - Present

Nel territorio nazionale supporto il direttore del canale Large Corporate nel coordinamento e nel raggiungimento degli obiettivi aziendali. Guido, analizzo e pianifico la Pipeline di vendita delle risorse al fine di raggiungere i fatturati attesi. Insieme allo staff creiamo e definiamo la strategia commerciale, sia per i clienti che i prospect, creiamo delle azioni verticali in pianificazione. Affianco e supporto la rete nei progetti più evoluti e nelle trattative complesse.

### AREA MANAGER

**Italiaonline.** Bergamo | Jan 2015 - 2022

Promuovo il collegamento tra la direzione commerciale e la rete di venditori attiva sul territorio. Gestisco la strategia commerciale con la responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di vendita e fatturato attesi, guido il gruppo di venditori attivi nella area al raggiungimento degli obiettivi e delle quote di mercato definite e ad acquisire nuovi clienti.

Recluto ed inserisco nuovi agenti unitamente ad HR. Gestisco il personale dipendente della filiale, coordino le attività delle figure tecniche e affianco, se necessario, i venditori nelle trattative più complesse.

### CONSULENTE

**SEAT PAGINE GIALLE SPA - ITALIAONLINE.** Bergamo, Lombardia, Italy | Jan 2006 - Dec 2015

Nel 2006 entro a far parte della Rete vendita della Seat Pagine Gialle con il ruolo di procacciatore e dopo pochi mesi divento agente con una lista clienti assegnata, che negli anni ho sviluppato e ampliato; area di competenza Bergamo e Brescia.

## EDUCATION

### DIPLOMA TECNICO INDUSTRIE ELETTRONICHE

**I.P.S.I.A. Tassara .**

## ULTERIORI INFORMAZIONI

Le principali passioni sportive sono MTB, nuoto, Sci alpino e alpinismo. Passione generale per la cucina e il mondo del Barbecue.