

OMISSIS

mobile +39 OMISSIS

10070 - San Francesco al Campo (TO)
Italy

OMISSIS



Daniele Rossignuolo

Dati personali

Stato civile: coniugato
Nazionalità: italiana
Data di nascita: 19 Novembre 1973
Luogo di nascita: Torino
Residenza: S.Francesco al Campo (TO)

Obiettivi

Essendo disponibile a brevi trasferte su tutto il territorio nazionale e avendo maturando una maggiore ambizione professionale, sono fin d'ora stimolato ad affrontare nuove esperienze lavorative anche non strettamente pertinenti al presente curriculum.

Esperienze professionali

Settembre 2022 to date
Synergie Italia S.p.A. / Estia S.p.A.
Torino

Direttore di filiale

- Sviluppo e gestione della filiale assegnata per le attività di amministrazione condominiale.

Marzo 2018 to Settembre 2019
Philip Morris Italia

Torino

IQOS Coach

- Sviluppo del network per la diffusione del dispositivo IQOS di Philip Morris International.

Ottobre 2015 to date
Rossignuolo S.r.l.

Torino

Amministratore

- Amministrazione stabili;
- Consulenze amministrative di direzione per l'analisi e l'ottimizzazione dei costi di gestione per start up e società già consolidate nel mercato (es. Grande Steevens);

Maggio 2011 – Settembre 2015
Quarta Rete S.p.A.

Torino

Direttore Commerciale (sales & marketing)

- Responsabilità dei ricavi sia di Quarta Rete S.p.A. (canali Quartarete, Quartarete Blu, Quartarete 3D/HD, For Music, Stock Tv, Show TV e Terra Mare) che della concessionaria pubblicitaria in esclusiva Media Leader S.r.l.

- Direzione e sviluppo della struttura di vendita (vendita pubblicitaria televisiva);
- Ideazione dei nuovi progetti di comunicazione e marketing atti allo sviluppo dei ricavi;
- Pubbliche relazioni con partner e clienti di rilevante importanza;
- Implementazione dei processi di comunicazione interna/esterna finalizzati al miglioramento degli standard qualitativi capaci di creare un portafoglio d'offerta di maggiore appeal sul mercato;

Gennaio 2010 – Aprile 2011

Dahlia TV S.p.A.

Roma / Tutta Italia

Responsabile Vendite Clienti direzionali nazionali e Area Manager Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta

- Attività di national accounting nelle centrali nazionali dei Clienti Direzionali GDO/GDS e Consumer Electronics (come Media Market, Euronics, Expert, Unieuro, Auchan, Bennet, Carrefour, Coop Italia, Conad/E.Leclerc, Pam/Panorama e Finiper) relazione con i buyer delle centrali acquisto, definizione degli accordi e delle strategie commerciali; gestione della forza vendita (agenti) per i territori di Piemonte Liguria e Valle d'Aosta.

Dicembre 2008 – Dicembre 2009

Dahlia TV S.r.l. (Airplus TV)

Roma / Tutta Italia

Responsabile Vendite Clienti direzionali e Area Manager Nord Ovest e Centro

- Presidio commerciale del canale dei Clienti Direzionali come GDO/GDS e Consumer Electronics ad insegne nazionali, relazione con i buyer delle centrali acquisto, definizione degli accordi e delle strategie commerciali; gestione della forza vendita (agenti) per i territori Nord Ovest e Centro (Aree Nielsen 1 e 3).

Giugno 2008 – Novembre 2008

LA7 - Telecom Italia Media S.p.A.

Milano / Roma

Channel Manager GDO / GDS nazionale - Digitale Terrestre

- Presidio commerciale del canale GDO/GDS e Consumer Electronics ad insegne nazionali con gestione e sviluppo rete di vendita indiretta per i prodotti e servizi digitale terrestre dell'offerta LA7 Cartapiù.

Dicembre 2005 – Maggio 2008

LA7 - Telecom Italia Media S.p.A.

Milano / Roma

Sales Area Manager - Coordinamento Commerciale Digitale Terrestre

- Sviluppo della rete di vendita indiretta nazionale per start up commerciale 2006.
- Selezione e reclutamento agenzie di vendita per la distribuzione dei prodotti/servizi afferente al Digitale Terrestre LA7, Sviluppo piano incentivazione e remunerazione economica della forza vendita. Analisi e suddivisione del mercato con assegnazione obiettivi commerciali.
- Studio e realizzazione delle procedure operative afferenti al processo commerciale, logistico ed amministrativo.
- Sviluppo del pricing, delle attività di marketing strategico ed operativo per la corretta proposizione nel mercato del servizio e della rete di vendita indiretta.
- Presenza su tutto il territorio nazionale per analisi, sviluppo e controllo della rete commerciale.

Marzo 2000 – Dicembre 2005

Telecom Italia S.p.A.

Torino / Milano / Roma

Key Account Manager (Clienti Executive/TOP)

- Responsabilità commerciale e amministrativa della clientela Executive/TOP di Telecom Italia assegnata al proprio portafoglio, incremento medio del 25% ca. del fatturato globale annuo che si attestava su un valore di circa 18,5 €/mln, generato dalle vendite di prodotti/servizi tlc e web services (settore di specializzazione nel corso di questi anni lavorativi: Sanitario, ICT, Media, Editoria, Industria, Commercio, Servizi e GDO).
- Proposizione di system integrator e contestuale commercializzazione di prodotti/servizi di tlc, reti IP e web services personalizzati.
- Proposizione di accordi quadro stipulati con il management aziendale.
- Consuntivazione annua degli obiettivi commerciali che si attestava su livelli medio-massimi del piano incentivazione della forza vendita.

Giugno 1997 a Marzo 2000

Telecom Italia S.p.A.

Torino

Venditore (Clienti Business)

- Commercializzazione di prodotti/servizi di telecomunicazione rivolta alla clientela PMI assegnata sul proprio portafoglio clienti Business di Telecom Italia.
- Consuntivazione annua degli obiettivi commerciali che si attestava su livelli medio-massimi del piano incentivazione delle forze di vendita.

Novembre 1988 – Giugno 1997

Bicc-Vero Electronics

San Mauro Torinese (TO)

Coordinatore commerciale Italia

- Dopo i primi anni di esperienza nei vari settori di produzione, progettazione, sviluppo e vendite; gli ultimi anni di attività professionale presso la filiale italiana della multinazionale Inglese BICC-VERO sono stati occupati nell'ambito del coordinamento della struttura commerciale Italia.
- Verifica ed analisi degli obiettivi, pianificazione della comunicazione di marketing rivolta alla clientela, organizzazione e controllo della struttura di Customare Care (back-office e front-end).

1988–1993 Istituto Tecnico Industriale Statale "A.Avogadro"

Torino

Istruzione

- Diploma di Perito Industriale - Spec. Meccanica (corso serale)
- Iscritto al secondo anno, in teledidattica, al corso di laurea "Marketing e Organizzazione d'impresa" presso la facoltà di Scienze della Comunicazione e dell'Economia dell'Università di Modena e Reggio Emilia.

Formazione Professionale

- Master Marketing & Comunicazione (Il Sole 24ORE Business School - Milano)
- Corso "Tecniche di comunicazione" applicate alla negoziazione e alla gestione del conflitto (Scuola Reiss Romoli - Aquila);
- Corso "Tecniche di vendita" (Centro formazione Telecom Italia – Roma);
- Corso "Team working" (Scuola Reiss Romoli - Aquila);
- Corso "Leadership" (Scuola Reiss Romoli - Aquila);
- Corso "Le tecniche di comunicazione d'impresa" (Camera di Commercio di Torino);
- Corso "Training d'imprenditorialità" (Camera di Commercio di Torino) comprensivo di: Analisi del Business Plan, Strutture e forme societarie, Confronto con il mercato

e la comunicazione e Fiscalità d'impresa;

- Assessment Quadri (Centro formazione Telecom Italia – Roma)
- Corso "Crescita e sviluppo dell'impresa" comprensivo di: Giurisprudenza e capitale umano, La privacy e Proprietà intellettuale (Camera di Commercio di Torino);
- Corso "Il Valore economico del brand" (Camera di Commercio di Torino);
- Corso "Saper comunicare dentro e fuori l'azienda" (Camera di Commercio di Torino);

Servizio di leva

Assolto, nell'Arma dei Carabinieri (corso 186°-Scuola Allievi CC di Fossano-CN con destinazione in territoriale - stazione CC di Torino).

Lingua

Italiano: madre lingua

Inglese: intermedie

Francese: elementare

Spagnolo: elementare

Referenze e segnalazioni

(pubblicate dagli autori sul

profilo linkedin.com)

12 ottobre, 2007 [Paolo Asioli](#), IS Security Manager, Unieuro era dipendente di un'altra azienda durante la collaborazione con Daniele presso Telecom Italia

"Daniele Rossignuolo ha gestito il lato commerciale della relazione tra Unieuro e Telecom Italia in modo impeccabile: estremamente efficiente, sempre disponibile, molto competente. E' riuscito sempre a conservare un alto livello di customer satisfaction anche negli inevitabili momenti di difficoltà, coordinando l'attività di settori diversi (anche di non sua diretta competenza) per risolvere i problemi prima che creassero danni al business."

15 ottobre, 2007 [Alfonso Pastore](#), Consultant, TLC ha lavorato direttamente con Daniele presso Telecom Italia

"Daniele Rossignuolo ha dimostrato di essere un brillante Key Account Manager, sempre attento alle esigenze dei Clienti, ed in grado di stabilire ottimi rapporti con tutti (clienti, colleghi, partner,..). Sempre orientato verso nuove soluzioni/opportunità di business."

10 aprile, 2008 [Claudio Pellegrini](#), Senior Account Manager, Telecom Italia ha lavorato con Daniele presso Telecom Italia

"Daniele si distingue per professionalità serietà e precisione. Ha una spiccata attitudine alla relazione e nella cura del cliente esprime la capacità di essere un punto di riferimento competente e affidabile."

14 luglio, 2008 [Alberto Carozzo](#), Responsible for the Project Office, Telecom Italia ha lavorato con Daniele presso Telecom Italia

"During my collaboration with Daniele, I appreciated very much his high level determination, competence and skill. Another its capacity is the natural ability to move these levers depending on the situation in which he resides himself."

Note

Esperienza maturata nella veicolazione commerciale sul mercato della grande distribuzione (GDO/GDS). Elevata conoscenza dei PC e dei loro software applicativi come tutti i tipi di sistemi operativi Windows, Office (Word, Excel, Power Point, Microsoft Outlook, ecc.), Internet Explorer ed altri...

Dimestichezza d'utilizzo degli applicativi software di reportistica come Business Object ecc...

Profilo disponibile anche su: [Linked in](#)
<http://www.linkedin.com/in/danielerossignuolo>

Privacy

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali contenuti nel CV ai sensi del Dec.
Leg. 30/06/2003, n.196 e art.13 GDPR 679/16.

