

SANTE GABRIELE NARCISI

Data di nascita: 25/3/70
Luogo di nascita: Pescara
Coniugato con figli

PROFILO

Senior Account Manager per la clientela direzionale business di Poste Italiane, con esperienze nelle vendite B2B- anche in qualità di coordinatore- in vari settori di attività (banking-finance, telco, utilities, associazioni di categoria) e su diversi segmenti di clientela (large corporate, medium enterprise, PMI, SOHO).
Ho altresì maturato significative esperienze di marketing, sia B2B che B2C, e di sviluppo progetti in diversi contesti. Negli anni ho progressivamente acquisito e consolidato competenze e conoscenze, relazionandomi con livelli di interlocuzione crescenti e raggiungendo gli obiettivi di business e fidelizzazione assegnatimi.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

- DAL 2007** **POSTE ITALIANE S.p.A.** - Roma
Mercato Business e Pubblica Amministrazione
- feb 2013** **Senior Account Manager**
oggi Sviluppo e gestione delle relazioni commerciali con la clientela Top Business per i servizi postali, di direct marketing, logistici, GED, finanziari ed assicurativi:
- raggiungimento degli obiettivi di budget quantitativi e qualitativi
 - sviluppo delle relazioni a vari livelli di interlocuzione
 - individuazione e presentazione di soluzioni, standard e customizzate
 - coordinamento interno delle attività di “prevendita”, post vendita e delivery delle soluzioni
 - attività di “twin accounting” con Sales specialist ed Account delle altre società del gruppo
 - forecasting e reportistica per la direzione vendita
- Valore portafoglio gestito: 18 mio €.
- set 2011** **Product Manager**
feb 2013 Nell’area “Marketing servizi di comunicazione”, gestione e sviluppo dei servizi di direct marketing:
- marketing plan
 - training alla forza vendita
 - sviluppi di prodotto
 - monitoraggio delle performance e del mercato.
- gen 2010** **Direttore Ufficio Poste Impresa**
set 2011 Responsabilità di un ufficio postale riservato alle imprese e dello sviluppo del relativo mercato di riferimento, PMI e SOHO:
- gestione di un team di vendita di 7 risorse
 - gestione operativa dell’ufficio postale con coordinamento di 6 risorse
- Budget gestito: 5 mio €.
- apr 2007** **Account Medium Enterprise**
gen 2010 Sviluppo nuova clientela e gestione delle relazioni commerciali con la clientela medium enterprise:
- raggiungimento degli obiettivi di fatturato
 - sviluppo relazioni a vari livelli di interlocuzione
 - individuazione e presentazione prodotti e soluzioni
 - attività di “twin accounting” con Account delle altre società del gruppo
- Valore portafoglio gestito: 2 mio €.

- DAL 2001
AL 2007** **MERCATO IMPRESA S.p.A.** – Milano, Roma
Gruppo UBI Banca, servizi alle imprese
- apr 2003
apr 2007** **Key Account Manager**
Sviluppo e gestione della clientela business “captive” del gruppo bancario, sia direttamente che in affiancamento alla rete commerciale bancaria, per i servizi di marketplace B2B, gruppi d’acquisto, convenzioni, aste on line:
- acquisizione di nuova clientela
 - attività di cross selling e up selling
 - training alle risorse commerciali delle filiali bancarie di Lazio e Toscana.
- giu 2002
apr 2003** **Project Manager**
Promozione e gestione di progetti finalizzati allo sfruttamento di **bandi di finanziamento pubblici** (europei, nazionali e regionali) per lo sviluppo delle PMI delle regioni Campania, Marche, Abruzzo e Molise:
- presentazione delle misure di finanziamento alla clientela
 - presentazione delle misure di finanziamento alla rete bancaria, a partner commerciali e partner tecnici
 - sviluppo e gestione partnership
 - consulenza alle imprese finalizzata alla presentazione dei progetti.
- ago 2001
giu 2002** **Product Manager**
In area marketing, gestione del pacchetto di “enabling” all’e-commerce:
- definizione dell’offerta
 - monitoraggio delle performance e del mercato
 - training alla forza vendita
 - sviluppo e gestione partnership (software house e web agencies)
 - azioni di direct marketing.
- DA mar 2000
A ago 2001** **FREEDOMLAND-ITN S.p.A.** - Milano
Start up e IPO, web TV per il mercato consumer
- Marketing Analyst e Project Manager**
In staff al Responsabile Marketing, attività di marketing intelligence e conduzione di vari progetti legati al particolare momento di start up dell’azienda:
- monitoraggio, analisi e reportistica di KPI e mercato
 - pianificazione attività di marketing
 - coordinamento delle attività interne per lo sviluppo del sistema di CRM
 - coordinamento del progetto pilota per l’apertura del canale GDO.
- DA mar 1999
A mar 2000** **PIRELLI PNEUMATICI S.p.A.** - Milano, Bari, Padova
Pneumatici vettura Italia, mercato B2B
- Trade Marketing Specialist**
Rispondendo gerarchicamente alla direzione vendite e funzionalmente alla direzione marketing, ricerche di mercato nelle aree sud-est e nord-est e attività di supporto alla rete vendita:
- analisi di mercato sui territori (SWOT, benchmarking, customer satisfaction)
 - supporto allo sviluppo dei canali commerciali attraverso attività di scouting basata su analisi di geomarketing.
- DA set 1998
A mar 1999** **METRO ITALIA S.p.A.** – Castellanza (VA)
GDO (cash and carry)
- Capo settore di ipermercato**
Sviluppo commerciale e gestione del settore food, reparti freschi e secchi:
- gestione commerciale e logistica del settore assegnato
 - gestione delle risorse umane.

ISTRUZIONE

Laurea in Economia e Commercio - Università degli studi "G. D'Annunzio" Pescara

FORMAZIONE

SDA Bocconi: "Market insight and **account planning lab**"

Epoche Institute: corso di **coaching professionale**

Vari corsi di:

- **tecniche di vendita**
- **comunicazione e public speaking**

LINGUE

- **Inglese**: conoscenza avanzata, sia scritta che parlata
- **Spagnolo**: conoscenza avanzata, sia scritta che parlata

IMPEGNO POLITICO

- **Cofondatore del Meetup di Marino (RM)**
- **Presidente del Consiglio Comunale di Marino dal 2016 al 2021**

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae ex art. 13 del D.Lgs. 196/2003 e art. 13 del regolamento UE 2016/679 sulla protezione dei singoli cittadini in merito al trattamento dei dati personali

Vipiteno, 05/08/2022

