

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **STEFANO CHIESA**
Indirizzo ~~Calle San COSIMO FANTAZZO, 17~~ **24121 BERGAMO**
Telefono ~~045 7173001~~
E-mail **CIORCC@GMAIL.COM**
Nazionalità ITALIANA
NATO A BERGAMO IL 25 DICEMBRE 1966
STATO CIVILE CELIBE
SERVIZIO MILITARE ASSOLTO NELL'ANNO 1987

ESPERIENZE LAVORATIVE

Direttore Commerciale

EDENYA Srl

Febbraio 2020 – Presente Bergamo, Italia

Edenya è una divisione del gruppo Aeris specializzata nella commercializzazione, vendita e installazione di raffrescatori adiabatici. Il gruppo ha sviluppato nel 2022 un fatturato di 10 mio euro con un organico complessivo di 35 persone. Attualmente gestisco 3 funzionari di vendita e una rete di rivenditori che copre l'intero territorio nazionale. Gestisco inoltre le attività di marketing e comunicazione con un addetto e la collaborazione quotidiana di un'agenzia per le specifiche attività digitali (HubSpot, LinkedIn, Google Ads).

Direttore Commerciale Italia

EDILKAMIN S.p.A.

Aprile 2015 – Gennaio 2020 Milano, Italia

Edilkamin fino al 2014 è stata una società a conduzione familiare, dal 2015 si è data una impostazione manageriale e a seguito di questa svolta sono stato selezionato come Direttore Commerciale. Attualmente gestisco una rete di 30 agenti plurimandatari, coordinati da 3 Area Manager e da un ufficio amministrazione vendite composto da 7 persone. Opero su due distinti canali distributivi: quello professionale e la GDO. Gestisco le attività di marketing e comunicazione con un gruppo composto da un responsabile e 6 persone.

In Italia nel 2018 il fatturato è stato pari a 35 mio euro e di 70 mio complessivi di gruppo

Direttore Vendite Divisione Riscaldamento

DAIKIN AIR CONDITIONING ITALY S.p.A.

Marzo 2009 – Marzo 2015 Milano, Italia

Ho gestito in completa autonomia l'organizzazione, a seguito dell'acquisizione della società tedesca Rotex, dell'intera divisione scegliendo e in taluni casi assumendo 6 area manager, definendo i canali distributivi e la relativa politica commerciale. Ho presenziato e presentato il progetto aziendale durante diversi convegni di settore.

Nell'anno 2014 il volume di fatturato è stato pari a 28 mio di euro contro i 16 mio dell'anno 2010 anno di effettiva integrazione dell'azienda nella multinazionale Daikin.

Business Development Manager

DAIKIN AIR CONDITIONING ITALY S.p.A.

Febbraio 2005 – Febbraio 2009 (4 anni 1 mese) Milano, Italia

In questi quattro anni di attività l'azienda mi ha dato incarico di investigare lungo l'intero territorio nazionale per conoscere, verificare, sondare, l'esistenza e la potenzialità di canali distributivi alternativi a quelli nostri tradizionali soprattutto l'elettrico e la costituzione di una rete franchising oggi denominata "Daikin Aerotech".

Team composto da 4 colleghi da me direttamente coordinati.

Area Manager

DAIKIN AIR CONDITIONING ITALY S.p.A.

Settembre 2000 – Gennaio 2005 (4 anni 5 mesi) Milano, Italia

In questo periodo gestisco sette agenzie e a rotazione mi sposto in diverse aree del territorio seguendo parallelamente diversi canali distributivi, franchising compreso.

Saranno anni di grandi incrementi di fatturato e profondi cambiamenti aziendali con l'arrivo nel 2002 del management nipponico.

In dieci anni l'azienda balzerà da poco meno di 50 mio (90 mld dell'epoca) a 400 mio di euro.

Verrà introdotto l'utilizzo di SAP e CRM e frequenti gli incontri presso l'headquarter europeo sito a Bruxelles.

Area Manager

FERROLI S.p.A.

Gennaio 1996 – Agosto 2000 (4 anni 8 mesi) Verona, Italia

Azienda marcatamente padronale che all'epoca sviluppava un fatturato nell'ordine degli 800 mld di Lire.

Ho gestito mediamente 5 agenzie e a rotazione sull'intero territorio nazionale.

Area Manager

ROBUR S.p.A.

Gennaio 1993 – Dicembre 1995 (3 anni) Bergamo, Italia

Qui inizia la mia esperienza in qualità di area manager in una azienda fortemente orientata alla formazione del personale e con un fatturato all'epoca di circa 25 mld di Lire.

Vengo reclutato dal prof. Cavallone, all'epoca consulente dell'azienda, docente di marketing presso l'università degli studi di Bergamo, con il quale parteciperò a un master indetto dalla Regione Lombardia.

Service Manager

CMS S.p.A.

Febbraio 1988 – Dicembre 1992 (4 anni 11 mesi) Bergamo, Italia

La mia prima esperienza lavorativa in qualità di istruttore su macchine a controllo numerico.

Avro' l'opportunità di incontrare e conoscere persone di diversi paesi del mondo e di recarmi presso di loro per completare il percorso formativo e la messa in produzione dei manufatti.

Questa attività richiederà la disponibilità a lunghe trasferte.

PERITO ELETTRONICO PRESSO ITIS BERGAMO VOTAZIONE 44/60

*CORSO ANNUALE DI MARKETING PRESSO L'UNIVERSITA' DEGLI
STUDI DI BERGAMO FACOLTA' DI ECONOMIA E COMMERCIO
PATROCINATO DALLA REGIONE LOMBARDIA NELL'ANNO 1992*

*CORSO DI VENDITE PRESSO "HELMUT RAUCH" VERONA
ANNO 1993*

*CORSO KAESER PRESSO "MARIO SILVANO" MILANO
ANNO 1995*

*CORSI DI GESTIONE MANAGERIALE PRESSO DAIKIN EUROPE
ACADEMY DI BRUXELLES
ANNO 2004 - 2014*

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRA LINGUA

INGLESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione
orale

BUONA

BUONA

BUONA

*CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI*

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale,
occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in
cui è essenziale lavorare in squadra.*

*CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE*

Ottimo coordinamento e amministrazione di persone, progetti e bilanci.

*CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE*

*Ottima conoscenza del mercato, dei prodotti e dei canali distributivi
maturata in trent'anni di attività.*

Utilizzo quotidiano del sistema operativo SAP.

In riferimento alla legge 196/2003
autorizzo espressamente l'utilizzo
dei miei dati personali
e professionali riportati nel
mio curriculum