

Riccardo Misciattelli



GENERAL MANAGER DIRETTORE COMMERCIALE

Manager con esperienze e competenze diversificate che è stato in grado di far decollare progetti aziendali e lanciare sul mercato, con successo, prodotti e servizi.

Cell. 3346806424

E-mail: misciattellir@gmail.com

PRINCIPALI COMPETENZE

- ⇒ General Management
- ⇒ Creazione e conduzione reti di vendita diretta e indiretta
- ⇒ Formazione e motivazione della struttura commerciale
- ⇒ Piani strategici per lo sviluppo del business
- ⇒ Star up di progetti aziendali
- ⇒ Apertura nuovi mercati
- ⇒ Gestione portafoglio clienti
- ⇒ Creazione e sviluppo di relazione di alto livello
- ⇒ After Sales
- ⇒ Gestione Fornitori/Acquisti
- ⇒ Relazioni con Istituti Bancari e Finanziari
- ⇒ Controllo di gestione
- ⇒ Programmazione finanziaria
- ⇒ Business plan, budget e forecast
- ⇒ Profit & Loss
- ⇒ B2C e B2B

ESPERIENZE PROFESSIONALI

ISE Srl – Bologna

Dicembre 2020 – Attuale

Società di servizi operante nell'ambito delle Amministrazioni condominiali
Dipendenti: 11 Fatturato: 1,5 € Mio

Ruolo: General Manager | Direttore Commerciale

Riporto diretto: Consiglio di Amministrazione

Risorse gestite: Amministrazione & Finanza, Operations, Sales & After Sales

Obiettivi ⇒ Trasformare l'Azienda da semplice Agenzia di Servizi a Società strutturata
Incrementare il fatturato e i margini operativi
Creare la Reta Commerciale
Creare il reparto Superbonus 110

Principali Risultati e Progetti

- Fatturato totale da 0,5 € Mio a 1,5 € Mio e incremento della redditività
- Aumento del numero dei Dipendenti da 4 a 11, di cui 2 venditori diretti
- Creazione ex-novo del Centro di Formazione ISE Academy
- Creazione ex-novo del reparto legato al Superbonus 110%
- Creazione della Rete Commerciale
- Creazione del Customer Satisfaction
- Creazione dell'Ufficio Assicurativo attraverso convenzioni con Compagnie di Assicurazioni

LORMI SERVICE – Bologna

2009 – Aprile 2020

Concessionaria di vendita e assistenza Mercedes Benz e Smart.
Dipendenti:14 Fatturato 4,5 € Mio

Ruolo: General Manager & Socio | Direttore Commerciale

Riporto diretto: Consiglio di Amministrazione

Risorse gestite: Amministrazione & Finanza, Operations, Sales & After Sales

Obiettivi ⇒ Trasformare l'Azienda da semplice officina a Centro Autorizzato polivalente Mercedes-Benz e Smart
Incrementare il fatturato e i margini operativi

Principali Risultati e Progetti

- Fatturato totale da 0,6 € Mio a 4,5 € Mio e incremento della redditività dallo 0,5% al 6%
- Aumento del numero dei Dipendenti da 4 a 14, di cui 2 venditori diretti
- Creazione ex-novo del business specializzato nella vendita di auto aziendali: fatturato 2,4 € Mio; l'azienda è diventata il più importante punto di riferimento per il mercato locale
- Creazione ex-novo del reparto carrozzeria: fatturato 0,5 € Mio. Prima Carrozzeria in Italia convenzionata con Car Glass
- Creazione del reparto noleggio a breve termine: fatturato 0,2 Mio €
- Implementazione del reparto Officina | AfterSales: fatturato da 0,6 € Mio a 1,4 € Mio

Customer Satisfaction dal 70% al 98%

SETTORI

- ⇒ Servizi
- ⇒ Concessionarie auto
- ⇒ Noleggio
- ⇒ Finanza Retail
- ⇒ Assicurativo
- ⇒ Riassicurativo

INCARICO

Rappresentante e Presidente della Consulta CarGlass presso la Direzione Generale

DATI PERSONALI

Via Leandro Alberti 1 – 40137 Bologna, Italia.

Nato a Bologna 25/02/1972

FORMAZIONE

Economia e Commercio
Università di Bologna 1995

Diploma Liceo Scientifico
Istituto Alessandro Manzoni 1991

SERVIZIO MILITARE

Grado Sottotenente

INFORMATICA

- ⇒ SAP
- ⇒ AUTOLINE (SETTORE AUTOMOTIVE)
- ⇒ Zucchetti
- ⇒ CRM

ARFIN SPA – Milano

2004 – 2009

Compagnia Italiana di Assicurazioni e Riassicurazioni
Dipendenti: 30 Fatturato: 30 € Mio

Ruolo: Direttore Commerciale

Riporto diretto: Amministratore Delegato

Funzioni gestite: 6 Area Manager - 240 Agenti mono e plurimandatari

Obiettivo ⇨ Creare ex-novo la rete di vendita sull'intero territorio italiano

Principali Risultati e Progetti

- Fatturato da 0,9 € Mio a 25 € Mio
- Inserimento di 6 Area Manager
- Costruzione di una rete di vendita a livello Nazionale performante e specializzata costituita da 240 Agenti mono e pluri mandatari.
- Definizione di accordi di distribuzione con 50 Istituti Bancari
- Ideazione e realizzazione del centro di Training permanente tecnico/commerciale con programmi di formazione specifici
-

CONSORZIO ANAGEST– Bologna

2001 – 2004

Consorzio tra 7 Concessionarie rappresentanti marchi quali:
Mercedes – Smart, Ferrari e Maserati
Dipendenti: 40, Fatturato: 50 € Mio

Ruolo: Responsabile Divisione Noleggio

Fatturato divisione 5 € Mio

Dipendenti 10 (4 Responsabili di filiale e 6 Operai)

Riporto diretto: Comitato direttivo del Consorzio

Obiettivi ⇨ Sviluppare l'attività di noleggio a breve e medio termine

Principali Risultati e Progetti

- Fatturato da 0,25 € Mio a 5 € Mio
- Ampliamento del parco circolante da 25 mezzi a 270.
- Gestione e coordinamento della flotta di vetture e veicoli commerciali
- Apertura di 4 filiali: Bologna, Modena, Reggio Emilia e Ferrara
- Selezione e inserimento di 4 Responsabili di Filiale e di 6 Operai specializzati

J. ROTHSCHILD – Milano

1998 – 2001

Società d'intermediazione finanziaria del Gruppo J. Rothschild, leader mondiale nel settore finanziario e assicurativo
Dipendenti: 120 Fatturato: 50 € Mio

Ruolo: Responsabile Italia della Rete di Promotori Finanziari junior e del canale di distribuzione Bancario

Riporto diretto Direttore Commerciale

Risorse gestite: 8 (4 Impiegati Commerciali, 2 a supporto Canale Bancario e 2 a supporto della Rete Promotori)

Obiettivi ⇨ Ampliare la Rete dei Promotori Finanziari Junior