

VITTORIO CATANESE

Dati anagrafici

- > Residenza: Milano
- > E-mail: info@catanese.it
- > Luogo e data di nascita: Milano, 27-08-1973

Esperienze professionali

> dal 2020 **Sales manager Italia**

Presso: un'azienda multinazionale produttrice di laminati plastici per l'arredamento e l'industria.

Competenze: direzione commerciale Italia

> Sales management: analisi del mercato e dei competitors, strategie e trattative di vendita, pricing, Clients management, budgeting e forecasting, gestione del team italiano e degli agenti, formazione, monitoraggio del post vendita e gestione di eventuali claim.

> Processi interni: meetings di formazione aziendale sui nuovi prodotti, affiancamento alla forza vendita. Individuazione dei fornitori e dei partners strategici, miglioramento del workflow e attività di follow-up.

> 2018 to 2019 **Business Unit Sales Manager**

> 2017 to 2018 **Product manager**

> 2015 to 2017 **Area manager**

Presso: Abet laminati, azienda multinazionale produttrice di laminati plastici per l'arredamento e l'industria.

Competenze: area manager – product manager – BU sales manager

> Sales management: analisi del mercato e dei competitors, strategie e trattative di vendita, pricing, Clients management, budgeting e forecasting, gestione del team italiano, gestione dei team esteri, formazione dei sales team, monitoraggio del post vendita e gestione di eventuali claim.

> Processi interni: coordinamento delle risorse interfunzione: R&D, tecniche, di produzione, commerciali, marketing, trade marketing e finanziarie col fine di preparare i nuovi prodotti da proporre sul mercato.

Meetings di formazione aziendale sui nuovi prodotti, affiancamento alla forza vendita e agli area manager. Individuazione dei fornitori e dei partners strategici, miglioramento del workflow e attività di follow-up.

> Dal 2006 al 2015 **Responsabile commerciale**

Presso: Aldo Verdi, azienda operante nel settore del commercio/distribuzione di materiali per rifiniture d'interni (pavimenti e rivestimenti)

Competenze: direzione commerciale/marketing

> Direzione commerciale: organizzazione e controllo rete vendita con affiancamento e stesura obiettivi, razionalizzazione processi interni, individuazione e selezione fornitori e partner strategici, pianificazione degli acquisti, ampliamento portafoglio clienti e fidelizzazione, trattative di vendita, controllo dello scoperto dei clienti e limite dei fidi, elaborazione e aggiornamento listini prezzi e livello di sconto.

> Direzione marketing: attività di PR presso studi di architettura, analisi comportamento clienti e concorrenti, sostegno alla forza vendita, formazione e aggiornamento personale e forza vendita, iniziative promozionali.

> 2012 Area Manager Italia (temporary)

Presso: Stas Italia, filiale italiana in start-up di una multinazionale olandese produttrice di sistemi a binario per appendere e illuminare quadri e opere d'arte.

Competenze: temporary country sales management

> Direzione commerciale: analisi del mercato e delle tendenze, definizione obiettivi e strategie di vendita e distribuzione, costruzione rete vendita nazionale:

1-canale tradizionale, individuazione pdv, grossisti e distributori, trattative di partnership e vendita

2-canale GDS e DIY, strategie d'approccio e budget di vendita

3-Studi di architettura e di interior design

New business management, supervisione attività di web marketing/viral marketing, attività di reporting.

> Dal 2003 al 2006 Client Manager divisione consumer

Presso: Lumen, agenzia di brand identity

Competenze: gestione della divisione consumer in collaborazione con il Direttore Creativo.

> Project management: pianificazione e gestione risorse interne, individuazione partner strategici/risorse esterne, analisi e studio del mercato e dell'approccio strategico.

Consulenza di brand management e strategic product development, attività di supporto per il Cliente.

> Client management: gestione Clienti, stesura preventivi e contratti. Attività di new business, stesura budget per progetti.

> Alcune aziende e progetti gestiti:

-F.lli Gancia: restyling linea vermouth e materiale per il trade

-Mapa Spontex: strategic brand management/international product development

-Ferrero: strategic product development

-Marchesi de Frescobaldi: strategic brand management/development

-Ferrarelle: strategic brand management e product restyling

> Dal 2001 al 2003 Marketing Manager di una business unit

Presso: Softpeople, società operante nel settore IT con 20 unità operative.

> Dal 2000 al 2001 Marketing Junior

Presso: Faster, società di consulenza e intermediazione internazionale.

> Dal 1998 al 2000 Consulente a progetto.

Presso: Ac Nielsen/Telepanel , Task Force, agenzie di comunicazione promozionale e società di ricerche di mercato.

Istruzione

>Sales Excellence training master – SDA Bocconi Milano

>Master's degree in Marketing and Sales - CESMA Milano

>Bachelor's degree in communications – Ecampus Milano

Interessi

>Arrampicata

>Trail running

>Sci

Altro

>2018-2019 Guest Advisor al seminario di design del prodotto presso Politecnico di Milano

>2019 Guest Advisor al seminario di product design presso Università La Sapienza di Roma

>2006 Grand Prix del Design – Lumen per Mapa Spontex