



Massimiliano Russotto

Address: Via della Ricordanza, 1, Busto Arsizio (VA), Italy

Phone number: +393484565040

E-mail: russottomassimiliano@gmail.com

PROFILO:

Dal 30 ottobre 2024 ad oggi svolgo l'attività di PTL c/o POSTE ITALIANE SpA.

Ho un'esperienza in area commerciale, ricoprendo il ruolo di informatore scientifico c/o DIFASS INTERNATIONAL azienda nel settore della ricerca e sviluppo in ambito nutraceutico da 25 anni.

Ho ricoperto il ruolo di Business Development Manager e Account Manager Area Nord Italia c/o CrediFacile per prodotti finanziari dai prestiti per le imprese a quelli alla persona fisica con regolare iscrizione OAM e DelegaNoi come partner in relazione alla formazione finanziata. Esperienza maturata in azienda italiana NEXI SpA licenziataria di mandati multinazionali Visa e Mastercard, in azienda Internazionale Diners Club e Kreston Gv Italy Consulting, nazionale Dinamica Retail SpA ed Italcredi SpA, ho consolidato relazioni con i principali istituti di credito a livello nazionale e territoriale. Ho organizzato e gestito strutture di vendita miste, valorizzando le risorse aziendali, migliorando il turnover ed incrementando la redditività, vivendo in prima persona esperienze di start-up in co-branding con aziende come American Express. Oggi, propongo la mia professionalità quale consulente di area commerciale a contesti con obiettivi di consolidamento e sviluppo.

Ritengo di possedere buone doti di **organizzazione, pianificazione** e rapide capacità di analisi anche in condizioni di stress o sovrapposizione di scadenze, **precisione** e flessibilità. Sono in grado di lavorare in autonomia con forte senso di responsabilità e del dovere.

Tra le mie caratteristiche principali emergono **l'affidabilità**, la capacità di ascolto, il desiderio di essere efficace, il problem solving, la perseveranza, l'autonomia e la **serietà professionale**.

Mi definisco curioso, metodico e analitico.

La padronanza della lingua inglese mi consente di operare anche con e in mercati esteri.

PRINCIPALI AREE DI COMPETENZA, MANSIONI E RISULTATI CONSEGUITI

Elenco delle competenze in ambito progettuale di IT e consulenziale maturate nelle aziende per le quali ho collaborato:

Informatore Scientifico del Farmaco

Mi occupo di informare gli operatori sanitari, medici di medicina generale, otorinolaringoiatri, pediatri, nutrizionisti e farmacisti sulle caratteristiche dei prodotti nutraceutici brevettati e distribuiti da DIFASS INTERNATIONAL; sulla posologia; sulle modalità d'uso; sulle precauzioni.

National Sales Account Manager

- **Esperienza nella compensazione delle vendite nel settore finanziario o bancario.**
- **Comportamento proattivo e di apprendimento rapido.**
- **Buone capacità interpersonali per gestire i contatti senior internamente ed esternamente.**

• **Affidabile e affidabile.**

• **Fluente in inglese.**

• **conoscenza dei prodotti derivati finanziari e/o su materie prime.**

- Sono stato in grado di Assicurare la qualità e monitorare i rischi dei servizi proposti
- Ho collaborato allo sviluppo pratico dei progetti
- Ho gestito lo sviluppo e la consegna di proposte tecniche di alta qualità
- Ho sviluppato relazioni di fiducia a lungo termine
- Ho sviluppato proposte tecniche di alta qualità
- Ho sviluppato e condiviso conoscenze in settori chiave di competenza
- Ho sviluppato e gestito le relazioni con altri team di vendita e con partner e clienti chiave
- Sono stato in grado d'individuare i punti deboli dei clienti e identificandone nuove opportunità di vendita che navigano in organizzazioni complesse per trovare e influenzare i decisori chiave
- Ho lavorato a stretto contatto con team di consulenza pre-vendita e i partner giusti per assistere con la progettazione e l'integrazione complessive del sistema
- Ho sviluppato e mantenendo relazioni con i decisori chiave
- Ho creato rapporti di collaborazione a più livelli di responsabili IT
- Ho lavorato a stretto contatto con la gestione dei prodotti, i servizi alla clientela e la direzione esecutiva nello sviluppo del prodotto e del modello di business necessari
- Ho collaborato con i clienti esistenti per estendere l'adozione della piattaforma di sviluppo
- Ho garantito che lo sviluppo e la chiusura delle vendite delle filiali avvengano nell'ambito delle linee guida aziendali. Gestire la distribuzione complessiva del carico di lavoro
- Ho sviluppato e gestito le relazioni chiave a livello di dirigenti dei clienti. Possiede la mappa delle relazioni con i clienti e gestisce un piano di contatto esecutivo
- Fornivo assistenza nello sviluppo di strategie di prezzo in collaborazione con DM e VP, Operazioni commerciali
- Ho sviluppato e sfruttato le relazioni per assistere il team di vendita nell'esecuzione delle trattative
- Ho utilizzato gli strumenti di analisi delle vendite per comprendere le dinamiche dei clienti, identificare opportunità e minacce e attuare piani d'azione per raggiungere gli obiettivi di vendita
- Sono un professionista delle vendite aggressivo; possiedo un'etica del lavoro positiva; eccellenti capacità di leadership; spiccate capacità comunicative scritte e orali
- Ho una robusta esperienza nello sviluppo di partnership produttive di lunga data. Sono un ottimo negoziatore e influencer
- Ho la capacità di adattarsi rapidamente a nuovi strumenti e sistemi interni
- Sono estroverso e molto ambizioso e ho sempre dimostrato un coinvolgimento in attività extracurricolari, stage sia nelle aziende per le quali ho lavorato che in esperienze imprenditoriali individuali sostenute.
- Ho grande passione per la vittoria e forte desiderio di lavorare all'interno di un team in continua evoluzione
- Buona conoscenza delle tecniche di marketing

Ho lanciato numerosi progetti innovativi nell'ambito della mia carriera tra cui:

- **Nel maggio 2023 ho lanciato una start up nel mondo del credito italiano chiamata Credifacile che eroga finanziamenti rivolti sia al mercato private che corporate**

→ Lancio Mobile payment (HCE) con l'attivazione del servizio a tutte le banche del centro per un totale di circa 22.000 carte virtuali attivate → Organizzazione di sessioni formative e contest per le reti vendita delle banche clienti → CartaSi Day: eventi svolti all'interno delle principali filiali delle banche clienti con allestimenti personalizzati e con il supporto di personale dedicato (Hostess e Referente Commerciale CartaSi)

SINTESI DELLE ESPERIENZE PROFESSIONALI:

Dal 30 ottobre 2024 ad oggi svolgo l'attività di PTL c/o POSTE ITALIANE SpA.

Dal 02 -01-2024 Infomratore Scientifico del Farmaco – Area Varese Sud -per Difass International

Dal19-05-2023 NationalSalesAccountManager-AreaBanche Corporate e Retail per CrediFacilemediatore creditizio

Dal Gennaio 2023 a Maggio 2023 Business Development Manager per 2 modelli di Start Up 1. Opportunity Business: 2 . Credifacile

Da Luglio 2022 a Gennaio 2023 Area Manager e Business Development Manager Area Nord per Ozon Partener American Express

Dal 01-03-2021 Partner Deleganoi Ente Formativo per servizi di formazione finanziata, fnc e formazione 4.0

Dal 15-06-2020 al 29-10-2020 Agente in attività finanziari nei servizi di pagamento – Retail- presso Diners Club International

Dal 01-06-2020 al 31-12-2020 National Sales Account Manager – Area Banche -presso ItalcRedi Spa –

MilanoDal 15-06-2020 al 29-10-2020 Agente in attività finanziari nei servizi di pagamento – Retail- presso Diners CLub

Dal 22-05-2020 al 05-12-2021 Agente Collaboratore – Retail- presso Cometa srl agente in attività finanziaria

Dal 14-12-2019 al 21-05-2020 Agente Collaboratore – Retail- presso Eureka Finanziamenti agente in attività finanziaria di Santander Consumer Bank

Dal 14-06-2019 Key Sales Account Manager – Corporate- presso Sistemi Ufficio TLC S.r.l. Agenzia Vodafone Business National Excellent Partner

Dal 05-11-2018 al 31-03-2019

National Sales Account Manager – Area Banche – presso Dinamica Retail Spa

Dal 08-01-2018

al 31-10-2018 National Sales Account Manager – Area Banche – presso Kreston GV Italy Consulting

2012- 31 07 17 National Sales Account Manager – Area Banche – presso CartaSi S.p.A.

-

2009-2012 Regional Sales Account Manager – Banche - presso CartaSi S.p.A.

2001-2009 Account Manager – Area Banche -

1999-2001 Customer Care -

1998-1999 Agente monomandatario - Pagine Italia S.p.A. Gruppo Fininvest

1995-1998 Attività varie come agente di commercio.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE:

Febbraio 2024

MASTER IN DATA ANALYSIS E TRASFORMAZIONE DIGITALE,
TALENT GARDEN - BANCA INTESA SANPAOLO/FIDEURAM, MILANO (IT)

• Diploma di Maturità scientifica

• Corsi di specializzazione:

Attestato Corso di Aggiornamento Professionale OAM 30 ore anno 2021

Attestato Corso di Aggiornamento Professionale OAM 30 ore anno 2020 - codOAM3030 -

AttestatoCorsodiformazionebaseperAgentineiservizidipagamentoOAM ed. 2020

Esito positivo della Prova valutativa OAM - Sessione 90/2019, svolta in data 04/12/2019. Cod. Univoco PV20193054

AttestatoCorsoperlapreparazioneallaProvaValutativaOAMed.2019

-I comportamenti e le dinamiche relazionali nell'attività di Key Account Management".

Canning University di Londra corso di perfezionamento in lingua Inglese.

-Corso di PNL Programmazione Neurolinguistica

CONOSCENZE LINGUISTICHE:

• Inglese: B2 - buono parlato e scritto (ampia esperienza con clienti di lingua inglese)

CONOSCENZE INFORMATICHE:

- Microsoft Office: Buono (Word, Excel, Powerpoint, posta elettronica, One Note, project e Access)
- I comuni internet browsers.

ALTRE INFORMAZIONI:

- Data di nascita: 25 novembre, 1974
- Automunito

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale

FIRMA
Massimiliano Rosa