CURRICULUM VITAE

Michele Testoni

08/12/1992



ESPERIENZE PROFESSIONALI

1. Gennaio 2023- in corso: **Customer Success Manager Italy, France, Greece, Turkey** presso **Vistex GmbH**

Responsabile delle attività di customer success management per i territori assegnati. Attività di engagement con i clienti per lo sviluppo di aree di progetto, customer satisfaction surveys e remediation plan, valutazione e assistenza per la risoluzione di problematiche insieme a solution delivery, partner e sales department, success plans, attività di advocacy (reference calls, webinars, partecipazione a eventi, video testimonial, attività social, case studies e business transformation studies), check-in calls con clienti e partner, gestione base clienti in Salesforce

2. Gennaio 2019- Dicembre 2022 **Sales Specialist Italy** presso **Vistex Gmbh**

Responsabile delle vendite delle licenze software degli add-ons per ERP SAP per la gestione di politiche di pricing e promozionali complesse, contratti con fornitori e clienti, incentivazione alla forza vendite, royalties (on-premise e in cloud) o soluzioni Go To Market per il mercato italiano General Business (aziende <500 milioni di fatturato): individuazione prospects, comprensione delle tematiche commerciali gestite dal potenziale cliente, lead generation, gestione trattativa dal contratto telefonico alla chiusura dell'accordo, rapporti di canale con i partner e con la delivery, rapporti con SAP, contatti e comunicazioni e call con le filiali estere e la direzione EMEA in Germania, partecipazione ad eventi e riunioni commerciali internazionali. Conoscenza approfondita delle dinamiche commerciali nelle industry in cui le aziende prospect lavorano: consumer products, fashion, retail, wholesale, automotive, oil&gas, life science, medical devices, building materials, chemicals, agriculture, discrete manufacturing. Creazione autonoma di strumenti di marketing per approccio dei prospect (materiali, presentazioni, use cases)

2. Aprile 2016- Gennaio 2019 **Category Manager** presso **Consorzio Despar Servizi**

Gestione autonoma del piano promozionale nazionale di varie categorie di prodotto presenti nei punti vendita (canale off trade e horeca) e dei rapporti di canale con i fornitori. Chiusura autonoma di contratti sulla base di obiettivi e budget aziendali. Gestione della trattativa tramite incontro diretto con il fornitore, contatto telefonico, mail. Controllo di gestione attraverso analisi di costi ed elaborazioni su specifiche variabili. Ripartizioni ponderate di costi e ricavi sulle imprese associate. Gestione dei rapporti commerciali consorzio-soci e consorzio-fornitori. Definizione di obiettivi legati alle esigenze del consorzio nella definizione del piano promozionale. Elaborazione di presentazioni ai soci ed analytics su dati raccolti da fornitori e soci e Nielsen-IRI al fine di decidere le strategie commerciali da intraprendere. Gestione di eventi promozionali sui punti vendita. Conoscenza approfondita del mercato alimentare e delle principali normative in tema di filiera, certificazioni, sicurezza alimentare

3. Gennaio- Giugno 2013: **Business Development Assistant** presso **l'Ufficio Commercio Estero** di **Unindustria Bologna**

Attività di ricerca contatti in mercati esteri, in particolare emergenti (sia di fornitori, sia di potenziali clienti), consulenza in piani di sviluppo estero per le aziende associate, consulenza nelle procedure doganali per commercio UE/ extra UE. Leggi sul Made In ed accordi di origine preferenziale. Partecipazione a convegni sul commercio estero. Rassegna stampa di articoli economici. Scrittura di circolari. Contatti mail e telefonici con ambasciate ed uffici ICE, anche in inglese. Ho imparato a gestire autonomamente ricerche da strutturare in maniera chiara per essere presentate al cliente, organizzare il lavoro in modo da rispettare le tempistiche stabilite, comprendere le logiche di mercati diversi dal nostro e di settori merceologici differenziati, riuscire a trovare contatti in paesi spesso carenti nello sviluppo web e su siti in lingua originale

STUDI

LAUREA MAGISTRALE (8 Luglio 2016) in Trade Marketing e Strategie Commerciali presso l'**Università di Parma (103/110)** discutendo la tesi sperimentale dal titolo "Lo sviluppo del marketing nutrizionale nella distribuzione", **relatore** prof. **Gianpiero Lugli**

LAUREA TRIENNALE (16 Luglio 2014) in **Management and Marketing** con specializzazione in **Operations Management** presso l'**Università di Bologna** (100/110) discutendo la tesi dal titolo "Supply chain management ed evoluzione della filosofia produttiva: il mercato automotive".

DIPLOMA (Luglio 2011) presso il **Liceo Scientifico** Statale "Enrico Fermi", Bologna.

CONOSCENZE INFORMATICHE

Conoscenza (uso lavorativo quotidiano) del CRM **Salesforce**

Ottima conoscenza degli add-ons **Vistex** for SAP ERP (funzionalità, no programmazione ABAP), on-premise, cloud, GTMS

Conoscenza professionale delle funzionalità di **Microsoft Excel**

Ottima conoscenza di **Microsoft** Word, Power Point e degli strumenti web e social Buona conoscenza dei **linguaggi di programmazione** TurboPascal e C++

Conoscenza a livello universitario dei **programmi statistici** SPSS,Stata, SAS e del database Access.

Ottima conoscenza del SaaS "**Active Demand**" per la registrazione e gestione dei contratti industria-distribuzione

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Conoscenza della lingua inglese **livello C1**

Utilizzo quotidiano della lingua inglese per scopo lavorativo (telefonate, call, presentazioni, riunioni commerciali)

HOBBIES E VOLONTARIATO

Interessato a tematiche sociali e politiche, ho collaborato con associazioni che si occupano di disabilità, migranti, lotta alla povertà. Ho frequentato la **Scuola di Politiche** fondata da **Enrico Letta**. Attualmente impegnato nella politica locale del comune di Budrio. Coinvolto nell'organizzazione di **eventi ricreativi, teatrali e ludico-culturali** nell'ambiente dell'associazionismo cattolico. Responsabile dell'organizzazione di campi estivi presso l'associazione Azione Cattolica, di cui sono stato **Incaricato Regionale** per il **Settore Giovani**. Sono stato educatore di un gruppo di ragazzi. **Candidato capolista** come consigliere comunale alle elezioni comunali 2022 del comune di Budrio (BO) nella lista **Demos**, primo dei non eletti con 71 preferenze

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D. Lgs 196/03 e in conformità al Regolamento UE n. 2016/679 – GDPR