Marco Bianchi | Account Executive | Vendite B2B | Soluzioni SaaS

Via Roma 45, Milano, Lombardia, Italia, 20121
+39 333 123 4567 • marco.bianchi@example.it • https://www.marcobianchi.it
@marcobianchi • @marcobianchi

Informazioni personali

Account Executive con oltre 8 anni di esperienza nelle vendite B2B e nella gestione di clienti enterprise. Specializzato in soluzioni SaaS e trasformazione digitale, con una comprovata capacità di superare gli obiettivi di fatturato e di costruire relazioni solide e durature con i decision maker. Esperto nella gestione dell'intero ciclo di vendita, dalla prospezione alla negoziazione e chiusura, con un forte orientamento al cliente e all'analisi dei dati. Abituato a lavorare in team cross-funzionali e a utilizzare CRM avanzati per monitorare pipeline e performance.

Formazione

Università Bocconi **https://www.unibocconi.it**

Laurea magistrale, Economia e Management, Punteggio: 110/110 e lode *set 2014–lug 2016*

- Approfondimento delle tecniche di vendita complesse e della gestione di team commerciali.
- Sviluppo di competenze analitiche per l'interpretazione dei dati di mercato e delle performance di vendita.
- Partecipazione a project work con aziende del settore tecnologico per l'ottimizzazione dei processi di vendita.

Corsi: Marketing Strategico, Comportamento Organizzativo, Finanza Aziendale, Business Analytics, Gestione delle Vendite, Negoziazione Commerciale

Università di Bologna **https://www.unibo.it**

Laurea triennale, Economia Aziendale, Punteggio: 108/110 *set 2011–lug 2014*

- Formazione di base solida in economia e gestione aziendale.
- Primo approccio alle dinamiche commerciali e alle tecniche di analisi di mercato.
- Tesi sperimentale sulle strategie di pricing nel settore B2B.

Corsi: Economia Aziendale, Diritto Commerciale, Statistica, Marketing, Ragioneria Generale

Esperienza professionale

TechSales S.p.A. **https://www.techsales.it**

Senior Account Executive *gen 2021–Presente*

- Gestione di un portafoglio clienti enterprise nel settore manifatturiero e logistico, con un fatturato annuo gestito di oltre 2,5 milioni di euro.
- Sviluppo di nuove opportunità di business attraverso attività di prospezione mirata e networking, con un tasso di conversione del 35%.
- Conduzione di negoziazioni complesse con C-level, garantendo margini elevati e contratti pluriennali.
- Collaborazione con i team di marketing e product per allineare l'offerta alle esigenze del mercato.
- Mentoring di due Account Executive junior, con conseguente miglioramento delle loro performance.

Parole chiave: Vendite enterprise, Negoziazione, Gestione portafoglio, Salesforce, SaaS, Mentoring

CloudSolutions Srl **https://www.cloudsolutions.it**

Account Executive *mar 2018–dic 2020*

- Responsabile dello sviluppo del mercato italiano per soluzioni cloud, con focus su PMI e medie imprese.
- Gestione dell'intero ciclo di vendita: dalla qualifica del lead alla chiusura del contratto.
- Raggiungimento e superamento degli obiettivi di vendita trimestrali per 11 trimestri consecutivi.
- Utilizzo di HubSpot CRM per la gestione della pipeline e il monitoraggio delle attività.
- Partecipazione a fiere di settore e eventi di networking per la generazione di contatti qualificati.

Parole chiave: Cloud, Vendite B2B, HubSpot, Pipeline management, Fiere

InnovaRetail S.p.A. **https://www.innovaretail.it**

Sales Development Representative *giu 2016–feb 2018*

- Prospezione telefonica e via email per conto del team vendite, con generazione di oltre 150 lead qualificati al mese.
- Qualifica dei contatti in base al budget, all'autorità decisionale, alla necessità e alla tempistica (BANT).
- Organizzazione di appuntamenti per gli Account Executive e supporto nella preparazione di demo commerciali.
- Utilizzo di Salesforce per la registrazione delle attività e il tracciamento delle opportunità.

Parole chiave: Prospezione, Lead generation, Salesforce, BANT, Appuntamenti

Lingue

Italiano: Madrelingua o bilingue — **Parole chiave**: Madrelingua

Inglese: Competenza professionale completa — **Parole chiave**: C1, Business English

Francese: Competenza professionale limitata — **Parole chiave**: B2, Conversazione

Competenze

Vendite e sviluppo business: Esperto — **Parole chiave**: Vendite B2B, Sviluppo business, Gestione territoriale, Upselling, Cross-selling

Gestione CRM: Avanzato — **Parole chiave**: Salesforce, HubSpot, Microsoft Dynamics, SAP CRM, Analisi pipeline

Negoziazione: Esperto — **Parole chiave**: Negoziazione complessa, Gestione obiezioni, Contratti enterprise, Pricing strategy

Analisi di mercato: Intermedio — **Parole chiave**: Ricerche di mercato, Analisi competitor, Data analysis, Reporting

Comunicazione e presentazioni: Avanzato — **Parole chiave**: Public speaking, Presentazioni efficaci, Comunicazione interpersonale, Storytelling

Premi

Sales Excellence Award

TechSales S.p.A. *dic 2022*

Riconoscimento assegnato per aver superato l'obiettivo annuale di fatturato del 120% e per l'eccellenza nella gestione delle relazioni con i clienti enterprise.

Top Performer Q4

CloudSolutions Srl *gen 2021*

Premio per il miglior risultato trimestrale del team vendite, con un incremento del 40% rispetto al trimestre precedente.

Certificazioni

Salesforce Certified Administrator — **https://trailhead.salesforce.com/certification**

Salesforce *mar 2021*

HubSpot Inbound Sales Certification — **https://academy.hubspot.com/courses/inbound-sales**

HubSpot Academy *set 2019*

Pubblicazioni

Sales Magazine Italia — **https://www.salesmagazine.it/strategie-vendita-b2b**

Strategie di vendita B2B nell'era digitale *giu 2023*

- Analisi delle principali tendenze nelle vendite B2B e dell'impatto della trasformazione digitale.
- Approfondimento sulle tecniche di social selling e sull'utilizzo dei dati per personalizzare l'offerta.
- Case study di aziende italiane che hanno ottenuto risultati significativi attraverso l'innovazione commerciale.

Progetti

Implementazione CRM Salesforce — **https://www.techsales.it/progetti/crm-salesforce**

Progetto di migrazione e ottimizzazione del CRM Salesforce per il team vendite. *feb 2021–set 2021*

- Coordinamento delle attività di migrazione dei dati e configurazione di pipeline personalizzate.
- Formazione dei colleghi sull'utilizzo delle nuove funzionalità e delle best practice.
- Riduzione del 30% del tempo dedicato alle attività amministrative e miglioramento della reportistica.

Parole chiave: Salesforce, Migrazione dati, Formazione, Ottimizzazione processi

Programma di mentoring vendite

Programma di mentoring per nuovi Account Executive. *gen 2023–dic 2023*

- Definizione di un percorso di affiancamento strutturato per i nuovi assunti.
- Organizzazione di sessioni settimanali su tecniche di vendita, gestione delle obiezioni e utilizzo del CRM.
- Miglioramento del time-to-productivity dei nuovi venditori del 25%.

Parole chiave: Mentoring, Formazione, Sviluppo talenti, Vendite

Interessi

Sport: Corsa, Calcio, Sci, Pallavolo

Lettura: Romanzi, Biografie, Saggi di economia

Viaggi: Europa, Asia, Fotografia

Volontariato

Fondazione Salesiani **https://www.fondazionesalesiani.it**

Mentore *set 2019–giu 2023*

- Affiancamento di giovani in cerca di occupazione nel percorso di orientamento al lavoro.
- Organizzazione di laboratori su competenze trasversali e tecniche di colloquio.
- Supporto nella redazione di CV e nella preparazione ai colloqui di lavoro.

Associazione Italiana Sclerosi Multipla **https://www.aism.it**

Volontario *apr 2017–dic 2018*

- Partecipazione a eventi di raccolta fondi e attività di sensibilizzazione.
- Supporto logistico durante le manifestazioni organizzate dall'associazione.