



## Curriculum Vitae Europass

C.f. : NDN SMN 72 S05 H501A



Cognome/Nome **Indoni Simone**  
Indirizzo Via Londra, 18 Ciampino 00043 (Roma) , Italia  
Telefono Mobile : +39 327.081.51.40  
E-mail [simone.indoni@libero.it](mailto:simone.indoni@libero.it)  
Luogo e data di nascita Roma 05/11/1972  
Sesso M

### Esperienza professionale

Date Dal 01 marzo 2017  
Lavoro o posizione ricoperti Account Manager  
Principali attività e responsabilità Attività commerciale dedicata allo sviluppo territoriale e alla gestione dei clienti in portafoglio dell'area di competenza.  
Nome e indirizzo del datore di lavoro Advanced Systems S.p.A.. Centro Meridiana, Via Napoli, 159, 80013 Casalnuovo di Napoli NA

Date Dal 3 Maggio 2015 al 20 febbraio 2016  
Lavoro o posizione ricoperti Sales Representative  
Principali attività e responsabilità Attività commerciale dedicata allo sviluppo territoriale della zona di competenza.  
Nome e indirizzo del datore di lavoro CWS - Boco Italia S.p.A. via Amaseno, 23 -00131 Roma

Date Da novembre 2014 a aprile 2015  
Lavoro o posizione ricoperti Coordinatore commerciale

Principali attività e responsabilità Addetto allo sviluppo e al marketing. Gestione piccola rete commerciale composta da 3 risorse. Programmazione attività di vendita, promozione campagne sales, monitoraggio performances dei commerciali, condivisione obiettivi commerciali con direzione aziendale, analisi e gestione budget necessario ad attività di vendita.

Nome e indirizzo del datore di lavoro Asiadue s.r.l.

Date Da settembre 2008 a settembre 2014

Lavoro o posizione ricoperti

Divisione Commerciale e Marketing

Principali attività e responsabilità

Account commerciale. Responsabile della gestione dei rapporti commerciali con i grandi clienti e del raggiungimento degli obiettivi di vendita a questi collegati.

Principali attività:

- Gestione e sviluppo clienti strategici assegnati. Trovare nuovi clienti, convincere e mantenere i contatti con i principali clienti dell'area assegnata (centro e nord).
- Analisi caratteristiche e specifiche esigenze del cliente, formulazione offerta commerciale. Garantire il rispetto dei tempi/costi concordati.
- Conduzione trattative commerciali, formulazione offerte e prezzi di vendita secondo le direttive stabilite con la direzione commerciale
- Trattativa con il Cliente relativa all'offerta commerciale stipulata, e gestione dell'ordine, in caso di esito positivo della trattativa.
- Analisi dei costi, previsione di redditività degli accordi. Verifica livello customer satisfaction tramite anche la acquisizione di referenze dal cliente utili per partecipazione a gare.
- Gestione di politiche di fidelizzazione dei clienti.
- Conseguimento degli obiettivi di vendita e rapporti ordinari e speciali sulle vendite dell'area.
- Verifica periodica gli andamenti delle vendite ed individuare e scelta di azioni correttive più appropriate.
- Previsioni settimanali di vendita, Determinazione potenziale di mercato assegnato.
- Supporto e consulenza alle Pubbliche Amministrazioni nelle procedure di acquisto sulla piattaforma telematica CONSIP.

- Principali clienti contrattualizzati e gestiti nell'ultimo anno: Aams Aosta , Ente gestione Riserve Pedemontane, DPL Vercelli, Comune di Verbania, Minist. Svil. Econ. Dip per le Comunicazioni - Ispettorato Terr Piemonte Valle d'Aosta) Archivio Notarile Novara, Provincia di Cuneo, Ist Gobetti Borgomanero Direz Didattica Borgomanero INRIM sS.p.A., Tribunale Biella, Giudice di Pace Biella, TAR V\_d\_Aosta, Comm. trib. ASTI, ASL TO3, Comune di Tornaco Liceo Galilei, Comune di Murisengo Comune di Cerrione Pda x AA Tar Piemonte ARPEA, Comune di Leini, Procura di Ivrea, Comune di Beinette, Ag Demanio dir Piemonte e Valle d'Aosta, DTL Vercelli, Autorità d'Ambito Cuneese, DPL Cuneo, Edisu Piemonte, Comune di Greggio, Venaria Reale, Comune di Rivoli, Comune di Trofarello, Comune di Valenza, ATC Torino, Accademia Albertina, Comune di Orbassano, Comune di Rivoli, Consob, Regione Lazio, Regione Sardegna, Provincia di Cagliari, Comune di Roma, AGCM, Fondazione ENPAIA, Fondazione Santa Lucia, comune di Olbia, TAR Lazio, Ag. Dogane Cagliari, comune di Arbus, Comune di Villamar, Ente foreste Sardegna, TAR Sardegna, Avvocatura di Stato di Cagliari e altri.

Valore medio contrattualizzato annuale: circa 3 milioni di euro. Portafoglio di circa 120 clienti.

Nome e indirizzo del datore di lavoro Sintesi S.p.a. via Giolitti, 42 Roma

	Date	Da novembre 2006 a luglio 2008
Lavoro o posizione ricoperti		Funzionario commerciale
Principali attività e responsabilità		Addetto allo sviluppo e al marketing, attività di money transfer. Finpet s.r.l.
Nome e indirizzo del datore di lavoro		
	Date	Da marzo 2004 a ottobre 2006
Lavoro o posizione ricoperti		Tour operator
Principali attività e responsabilità		impiegato presso la Sivet s.r.l. di Palermo in missione all'estero in veste di tour leader con compiti di accoglienza e assistenza clienti, organizzazione escursioni, gestione cassa, biglietteria aerea, servizi a terra e coordinamento personale locale.
Nome e indirizzo del datore di lavoro		
	Date	Da novembre 2001 a marzo 2004
Lavoro o posizione ricoperti		impiegato presso A.S.E. s.r.l. Viale Castello della Magliana, 75- Roma come responsabile
Principali attività e responsabilità		dell'ufficio acquisti, della gestione delle trasferte, del magazzino, della reception e delle sale convegni e formazione. Responsabile dell ' acquisto di materiale di cancelleria, gestione fornitori (manutenzioni, pulizie, sicurezza, ecc), addetto alla partecipazione di gare d'appalto.
Nome e indirizzo del datore di lavoro		
	Date	Da giugno 2001 a novembre 2001
Lavoro o posizione ricoperti		Impiegato con mansione di addetto all'ufficio acquisti, con inserimento professionale del Min. del lavoro
Principali attività e responsabilità		
Nome e indirizzo del datore di lavoro		

**Capacità ed esperienze personali** Janus s.r.l. (società di recupero crediti). Via Zoe Fontana, 220 -Roma.  
Diploma di perito aziendale e corrispondente in lingue estere conseguito il 23/10/1991 presso l'istituto XXVIII di Roma.

Corso di formazione "Comunicazione Istituzionale" conseguito il 30/12/2010 della durata complessiva di 96 ore presso IAL Roma e Lazio;  
Corso di formazione "Mercato e Marketing" conseguito il 23/09/2011 della durata complessiva di 16 ore presso IAL Roma e Lazio;  
Corso di "Marketing e Vendite" conseguito il 06/06/2012 della durata complessiva di n. 16 ore presso IAL Roma e Lazio;  
Corso di Basic Life Support conseguito il 21/12/2014 della durata di 8 ore presso American Heart Association;  
Ulteriori corsi formativi aziendali sul Decreto Legislativo n. 81 del 2008 e marketing/vendite.

### Capacità ed esperienze personali

Madrelingua(e)

**Italiano**

Altre lingue

Discreta conoscenza della lingua inglese parlata e scritta.  
Conoscenza della lingua francese a livello scolastico.

**Capacità e competenze professionali**

Ho svolto attività di vendita e consulenza commerciale, in particolare, mi sono occupato della consulenza ad amministrazioni pubbliche e private in materia di sicurezza e prevenzione sui luoghi di lavoro rivestendo il ruolo di responsabile commerciale regionale.

Ho raggiunto i fatturati pianificati e raggiunto gli obiettivi di acquisizione della nuova clientela oltre ad aver fidelizzato l'acquisito tramite politiche di marketing e gestione di piani di vendita promozionali pianificati con la direzione.

Ho gestito un portafoglio clienti importante e sviluppato orizzontalmente e verticalmente un volume di vendita di oltre 11 milioni di euro in tre anni analizzando costantemente i rendimenti.

Ho gestito, anche se per un piccolo periodo, un team di risorse legate ad obiettivi commerciali.

Ho sviluppato capacità di lavorare in situazioni di stress, legate soprattutto al rapporto con il pubblico.

Ho utilizzato CRM aziendali quali "SALESFORCE"

**Capacità e competenze Informatiche**

Windows : buona conoscenza;  
Excel e Word: buona conoscenza;  
Ottima dimestichezza nell'utilizzo di Internet e della posta elettronica.

**Interessi vari**

Arti marziali, nuoto, calcio a 5, musica, cinema, viaggi.

**Altre capacità e competenze**

Flessibilità, problem solving, leadership, capacità di lavorare in gruppo.

Patente A-B

**Ulteriori informazioni**

Disponibilità

Full time - disponibilità a trasferte.

Ai sensi della L. 675/96 (tutela delle persone e di altri soggetti rispetto al trattamento dei dati personali) e dell'art. 13 del D.lgs 30 giugno 2003 n. 196; AUTORIZZO al trattamento dei dati personali contenuti nel presente curriculum.

Roma, 01/03/2021

Simone Indoni

