



Americo Cipolla

Affinitas AG
Biberenzelgli 18
3210 Kerzers

G: + 41 31 755 45 55
M: +41 76 230 90 20
americocipolla@affinitas.ch

22.04.1978

Kundenbedürfnisse in einer dynamischen Welt frühzeitig erkennen und den Mut haben etwas zu verändern

Kurzbeschreibung

Americo Cipolla weist über 15 Jahre Führungs- und Managementenerfahrung im internationalen Umfeld aus. Er leitete verschiedene Organisationen in den Bereichen Verkauf & Marketing und war auch verantwortlich für die gesamten After-Sales-Services. In erster Linie galt der Fokus auf die Optimierung der Kundenprozesse und der Weiterentwicklung von Kundenbedürfnissen mit digitalen Instrumenten. Weitere Erfahrung in Organisations- und Reorganisationsentwicklungsprojekten, sowie die Umsetzung von komplexen Retouren- und Reklamationsprozessen runden sein Profil ab.

Als Verkaufsprofi und Marketingkenner versteht er es, die richtigen Dienstleistungsbedürfnisse erfolgreich aufzubauen und digitale Medien in bestehenden Prozesse zu implementieren. Mit einer Grundausbildung in der Gebäudetechnik, ergänzt durch verschiedene Weiterbildungen im Marketing/Verkauf und einem EMBA-Abschluss in Business Administration, vereint er gekonnt praktische und theoretische Managementmethoden. Mit seinen visionären Fähigkeiten erkennt er Innovationen in den verschiedenen Branchen frühzeitig und bindet diese mit strategischem Geschick in bestehende und neue Geschäftsfelder ein.

Schwerpunkte

- Fundierte Managementenerfahrung und Strategieentwicklung
- Aufbau und Einführung von Kennzahlen für eine zielorientierte Führung
- Modellieren eines effektiven Prozessmanagements und aufbauen effizienter Prozesse
- Erweiterung der Produktions- und Distributionslogistik im Bereich der Reparaturen und Ersatzteile
- Organisationsentwicklung gewährleisten und das Veränderungsmanagement mit den Mitarbeitenden bewältigen
- Erarbeiten von Marketing-, Verkaufs- und Servicestrategien mit entsprechenden Massnahmen
- Umsetzen von Differenzierungsstrategien in unterschiedlichen Produktsegmenten
- Aufbau von neuen Dienstleistungen mit Fokus einer höheren Kundenbindung
- Erweiterung der Markt- und Markenpositionierung im internationalen Kontext
- Entwickeln und realisieren von Programmen für die Kundenbindung
- Einführung von CRM- und Servicetools für eine effektive Verkaufs- und Serviceorganisation
- Einführen und realisieren von online Verkaufsaktivitäten und nutzen von digitalen Vertriebs Kanälen

Affinitas AG
Biberenzelgli 18
3210 Kerzers

G: + 41 31 755 45 55
M: +41 76 230 90 20
americocipolla@affinitas.ch

22.04.1978

Berufserfahrung

- Leiter Verkauf und Service sowie Mitglied der Geschäftsleitung
- Führen von unterschiedlichen Organisationen und Distributionspartnern
- Leiten eines Proficenters mit P&L Verantwortung
- Führen von Verkaufsorganisationen mit mehrstufigen Vertriebskanälen
- Leitung von strategischen Projekten und Mitarbeit im Steuerungsausschuss
- Verantwortlich für alle Reparaturen in der Produktion, sowie das gesamte Ersatzteilmanagement
- Leitung von komplexen Reorganisationsprojekten in Verkaufs- und Serviceorganisationen
- Verantwortlich für das gesamte Service- und Dienstleistungsportfolio
- Einführen von einheitlichen Prozessen für das Unternehmen und deren Partnern
- Abwicklung von internationalen Projekten mit Partnern
- Einführen von digitalen Möglichkeiten in die Arbeitsprozesse