



Americo Cipolla

Affinitas AG
Biberenzelgli 18
3210 Kerzers

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

22.04.1978

Identifier assez tôt les besoins des clients dans un monde dynamique et avoir le courage de changer les choses

Bref descriptif

Americo Cipolla a plus de 15 ans d'expérience dans la direction et le management dans un contexte international. Il a dirigé plusieurs organisations dans les domaines de la vente et du marketing, et a été responsable pour l'ensemble du service après-vente. Il a mis l'accent sur l'optimisation des processus des clients et le développement des besoins des clients au moyen d'instruments numériques. Des expériences dans des projets de développement d'organisation et de réorganisation, ainsi que dans la mise en œuvre de processus de retours et de réclamations complexes complètent son profil.

En tant que professionnel de la vente et du marketing, il est en mesure de mettre en place les structures adéquates à même de répondre aux [A1] prestations attendues et de mettre en œuvre les médias numériques dans les processus existants. Avec une formation initiale dans les installations techniques du bâtiment, complétée par plusieurs perfectionnements dans le marketing et la vente ainsi qu'un titre EMBA en business administration, il réunit des connaissances pratiques et théoriques [A2] en matière de management. Grâce à son approche visionnaire, il identifie assez tôt les innovations dans les différents secteurs et les intègre avec une approche stratégique dans les domaines d'activité existants et nouveaux.

Points forts

- Grande expérience de management et développement de stratégies
- Elaboration et intégration de chiffres clés pour une direction orientée objectifs
- Modélisation d'un management efficace des processus et développement de processus efficaces
- Développement de la logistique de production et de distribution dans le domaine des réparations et des pièces de rechange
- Assurer le développement de l'organisation et maîtriser la gestion des changements avec les collaborateurs/trices
- Elaboration de stratégies de marketing, de vente et de service, avec les mesures correspondantes
- Mise en œuvre de stratégies de différenciation dans divers segments de produits
- Développement de nouvelles prestations mettant l'accent sur une meilleure fidélisation de la clientèle

Americo Cipolla

Affinitas AG
Biberenzelgli 18
3210 Kerzers

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

22.04.1978

- Développement du positionnement des marques et sur le marché dans le contexte international
- Développement et réalisation de programmes de fidélisation de la clientèle
- Introduction d'outils CRM et de services pour une organisation de vente et de service efficace
- Introduction et réalisation d'activités de vente en ligne et utilisation de canaux de vente numériques

Expérience professionnelle

- Responsable vente et service, et membre de la direction
- Direction de différentes organisations et partenaires de distribution
- Direction d'un centre de profit avec responsabilité P&L
- Direction d'organisations de vente avec canaux de vente à plusieurs niveaux
- Direction de projets stratégiques et collaboration au comité de pilotage
- Responsable de toutes les réparations dans la production ainsi que de l'ensemble de la gestion des pièces de rechange
- Direction de projets de réorganisation complexes dans des organisations de vente et de service
- Responsable de l'ensemble du portefeuille de services et de prestations
- Introduction de processus unifiés pour l'entreprise et ses partenaires
- Déroutement de projets internationaux avec des partenaires
- Introduction de possibilités numériques dans les processus de travail