



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

In un mondo dinamico è essenziale identificare in anticipo le esigenze dei clienti e avere il coraggio di modificare qualcosa

Breve descrizione

Americo Cipolla mette a disposizione oltre 15 anni di esperienza dirigenziale e gestionale in un contesto internazionale. Ha diretto diverse organizzazioni nei settori Vendita & Marketing ed è stato anche responsabile di tutti i servizi After-Sales. In primo luogo era necessario focalizzarsi sull'ottimizzazione dei processi orientati alla clientela e sull'ulteriore sviluppo delle esigenze dei clienti con strumenti digitali. Un'ulteriore esperienza in progetti di sviluppo dell'organizzazione e della riorganizzazione come pure l'attuazione di complessi progetti riguardanti il ritorno di merci e i reclami completano il suo profilo.

In qualità di professionista delle vendite e di esperto di marketing sa come creare con successo le giuste esigenze delle prestazioni di servizio e come implementare i mezzi digitali nei processi già esistenti. Con una formazione di base in tecnica edilizia, completata con diverse fasi di formazione continua nel settore marketing/vendita e un diploma EMBA (Executive Master of Business Administration) in Business Administration, ha saputo unire metodi di gestione pratici e teorici. Con le sue capacità visionarie identifica anticipatamente le innovazioni in diversi settori e le integra con abilità strategica nei campi d'attività già esistenti e nuovi.

Punti chiave

- Consolidata esperienza gestionale e di sviluppo di strategie
- Sviluppo e introduzione di indicatori per una direzione orientata agli obiettivi
- Modellare un'efficace gestione dei processi e sviluppare processi più efficienti
- Elaborazione della logistica di produzione e distribuzione nel settore delle riparazioni e delle parti di ricambio
- Garantire lo sviluppo dell'organizzazione e gestire il management del cambiamento con i collaboratori
- Elaborazione di strategie di marketing, di vendita e di servizio con le relative misure
- Attuare strategie di differenziazione in diversi segmenti del prodotto
- Costituzione di nuove prestazioni di servizio focalizzate su una maggiore fidelizzazione dei clienti
- Ampliamento del posizionamento del mercato e dei marchi nel contesto internazionale

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

- Sviluppo e realizzazione dei programmi per la fidelizzazione dei clienti
- Introduzione di strumenti CRM (Customer Relationship Management) e di servizio per un'efficace organizzazione di vendita e di servizi
- Introduzione e realizzazione di attività di vendita online e utilizzo di canali digitali di vendita

Esperienza professionale

- Direttore dei settori vendita e servizi nonché membro della Direzione
- Gestione di diverse organizzazioni e partner di reti di distribuzione
- Dirigenza di un centro di profitto con responsabilità P&L (Profit & Loss)
- Gestione di organizzazioni di vendita con canali di distribuzione a più stadi
- Gestione di progetti strategici e collaborazione nel Comitato direttivo
- Responsabile di tutte le riparazioni inerenti la produzione e come pure dell'intera gestione delle parti di ricambio
- Gestione di complessi progetti di riorganizzazione in organismi di vendita e di servizi
- Responsabile dell'intero portafoglio dei servizi e delle prestazioni di servizio
- Introduzione di processi standardizzati per l'impresa e i suoi partner
- Attuazione di progetti internazionali con dei partner
- Introduzione di soluzioni digitali nei processi di lavorazione