

Fabrizio Panni

Data di nascita: 03/09/1959 • Luogo di nascita: Capriano del Colle (BS)

PROFILO

Esperienza quarantennale maturata nel settore metalmeccanico (pressofusione), in molteplici dipartimenti, dall'assistenza tecnica all'ufficio commerciale con enfasi sullo sviluppo dei mercati nazionali ed internazionali (est Europa, paesi arabi e CIS).

Solida capacità di sviluppo commerciale e di gestione duratura dei rapporti sia con il cliente finale che con intermediari (agenti e distributori).

Ownership di tutta la catena di vendita nelle sue fasi.

COMPETENZE

Sviluppo commerciale e apertura di nuovi mercati esteri

- Negoziazione e chiusura delle trattative
- Gestione e fidelizzazione del portafoglio clienti
- Presentazioni e public speaking
- Vendita tecnica e consulenziale
- Costruzione e coordinamento di reti di agenti e rappresentanti.



ESPERIENZA PROFESSIONALE

IDRA S.r.l.

aprile 2004 -- gennaio 2017

Area Manager – Italia e Mercati dell'Est e Paesi C.S.I.

- Responsabile dello sviluppo commerciale e della gestione dei rapporti con i clienti acquisiti per IDRA, azienda leader mondiale nella produzione di macchine per la pressofusione.
- Gestione di agenti e distributori nei seguenti territori di competenza: Italia, Europa dell'Est e Paesi ex C.S.I. (Russia, Bielorussia, Ucraina, Ungheria, Polonia, Romania, ex Jugoslavia), area mediterranea (Marocco, Tunisia, Algeria, Turchia, Grecia) e Paesi Arabi.
- Partecipazione alle numerose fiere di settore, oltre al ruolo di membro del comitato organizzatore della fiera internazionale Metef e del comitato Pressocolata Amafond.

H.P.M. S.r.l.

maggio 2003 – marzo 2004

Sales Manager – Ufficio Commerciale

- Gestione commerciale dei seguenti mercati: Italia, Paesi C.S.I., Romania, Turchia, Grecia, area mediterranea e Paesi Arabi.

IDRA PRESSE S.p.A.

settembre 1998 – aprile 2003

Area Manager – Ufficio Commerciale

- Responsabile dei mercati di Italia, Paesi C.S.I. (ex URSS), Romania, Turchia, Grecia e area mediterranea.
- Supporto commerciale Francia, Spagna e Regno Unito tramite agenti e rappresentanti locali.

REMU S.p.A.

aprile 1996 – agosto 1998

Sales Manager – Impianti di pressofusione

- Creazione della rete commerciale europea ed extra-europea, lancio dei nuovi prodotti della linea di pressocolata e avvio del servizio di assistenza post-vendita.
- Membro del comitato organizzatore della fiera Metef.

REALPRES S.r.l. (Gruppo IDRA)

ottobre 1986 – marzo 1996

Responsabile Assistenza Tecnica

- Creazione ex novo del servizio di assistenza tecnica post-vendita, inclusa l'inventariazione e gestione del servizio ricambi.
- Coordinamento di un team di sette addetti all'assistenza tecnica.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

ITALPRESSE S.p.A.

settembre 1973 – settembre 1986

Addetto all'Assistenza Tecnica Post-Vendita

- Assistenza tecnica post-vendita e gestione del servizio ricambi.
- Riorganizzazione e messa a punto del servizio ricambi con inventariazione manuale dell'intero magazzino (in epoca antecedente all'informatizzazione).

ISTRUZIONE

Diploma di Scuola media inferiore

Frequentato per 1 anno Enfapi istituto tecnico con indirizzo elettromeccanico

COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano – madrelingua

Inglese – buona conoscenza scritta e parlata.

Russo – conoscenze base

COMPETENZE INFORMATICHE

Pacchetto MS Office

Gestionale (ERP): Ibm AS400

Strumenti AI: ChatGPT, Claude, Gemini

INTERESSI

Musica, lettura, viaggi, impegno politico e sociale sono sempre stati presenti sin da giovane nella mia esperienza di vita.

Dal 1 febbraio 2017 sono pensionato.

Fabrizio Panni

