

VINCENZO DI MARINO

Cell.: (+39) 333.35.51.292

vincenzodimarino.info@gmail.com



ESPERIENZE LAVORATIVE

2020

Coach & Trainer Vincenzo Di Marino – Life & Business Manager – Milano

Principali mansioni e responsabilità

- Coach professionista ai sensi della L. 4/2013 riconosciuto e iscritto all'Associazione Coaching Italia.
- Attività indipendente di Coaching per aziende e privati.
- Incontri di formazione e motivazione per aziende e privati.

Risultati

- In soli 3 mesi, ha generato un fatturato in crescita del 7% rispetto all'anno precedente per un gruppo di Rappresentanti di Vendita demotivato e in crisi economica attraverso la formazione e la motivazione.
- Intervistato da una radio nazionale, Radio News 24, come uno dei migliori rappresentanti di Life & Business Coaching.
- Selezionato come caso di studio per una tesi di laurea in International Management in Belgio.

2018-2020

Sales and Training Director HtH Italia S.p.A. - Treviso

Principali mansioni e responsabilità

Riportando direttamente al Presidente, ero responsabile della formazione e motivazione di Leader, nonché del raggiungimento degli obiettivi di vendita:

- attività di Coaching, gestione e creazione incontri di formazione e motivazione.
- creazione e coordinamento delle attività strategiche di vendita.
- pianificazione, organizzazione e conduzione di meeting e conferenze aziendali.

Risultati

- Identificando una concreta esigenza di pianificazione dell'attività, ho introdotto un approccio programmatico alla gestione del business. Tale metodologia è stata inserita ufficialmente nel sistema di business aziendale.
- Ho creato campagne social e strategie di comunicazione che sono diventate forme istituzionali rappresentative della società.

2018

Personal Coach

Principali mansioni e responsabilità

Attività indipendente di Coaching per privati, con particolare attenzione al profilo business.

In particolare:

- ideazione e gestione di piani di crescita individuali.
- conduzione di affiancamenti sul campo.
- conduzione di incontri teorici ed esercitazioni.

Risultati

- Studiando un programma calibrato sull'obiettivo del cliente di riuscire a creare un team di Leader, ho ideato e condotto un percorso teorico e pratico che ha garantito al cliente di ottenere risultati personali e commerciali sin dal primo affiancamento sul campo.
- Ho supportato e motivato un cliente in forte stato di demotivazione e sfiducia in se stesso, garantendo allo stesso un recupero della propria autostima e l'inizio di un'attività commerciale da imprenditore autonomo, abbandonando il proprio lavoro da dipendente.

VINCENZO DI MARINO

Cell.: (+39) 333.35.51.292

vincenzodimarino.info@gmail.com

2018

Country Manager Adriatic Region doTERRA – Milton Keynes - Inghilterra

Multinazionale Americana leader nel settore degli oli essenziali

Principali mansioni e responsabilità

Responsabilità totale del raggiungimento degli obiettivi di vendita attraverso lo sviluppo e l'implementazione di strategie, la gestione dei Leader e la responsabilità dell'intera Regione Adriatica, composta da diverse nazioni. Nello specifico:

- Implementazione, mantenimento e sviluppo di strategie commerciali.
- Assunzioni, formazione, Coaching e gestione dei Leader delle nazioni assegnate.
- Pianificazione, gestione e direzione di riunioni e conferenze.

2016-2018

Senior Sales Account Manager Amway Italia S.r.l. – Milano

Multinazionale americana nel settore dell'integrazione alimentare, dei cosmetici e dei prodotti per la casa

Principali mansioni e responsabilità

Riportando direttamente al General Manager, ero responsabile del raggiungimento degli obiettivi di vendita, mediante la gestione e l'attività di Coaching di un'organizzazione di Leader:

- condivisione di strategie commerciali.
- coordinamento delle attività strategiche di vendita, organizzazione di eventi e iniziative promozionali.
- pianificazione, organizzazione e conduzione di meeting e conferenze aziendali.
- gestione di Task Force di natura nazionale e internazionale.
- coaching, meeting formativi e motivazionali individuali e di gruppo.

Risultati

- Mediante l'attività di Coaching, ho contribuito a far raggiungere a uno dei Leader dell'Organizzazione da me assegnata, la qualifica più alta presente in Italia, determinata in base a capacità di leadership e commerciali.
- Ho creato e attuato nuovi meeting formativi e motivazionali con contenuti non precedentemente previsti dall'azienda e che hanno creato un maggiore afflusso di Leader partecipanti.
- Al primo anno di gestione dell'organizzazione di Leader assegnata, ho definito un adeguato action plan, contribuendo a ottenere un incremento di fatturato del 16% rispetto all'obiettivo. Tale risultato è stato il migliore a livello nazionale.
- Identificando un'alta potenzialità poco sfruttata in termini di shadowing da parte del team degli Account Manager nei confronti dei Leader a loro assegnati, ho elaborato e proposto un nuovo approccio alla gestione del business. Tale iniziativa è stata considerata a livello internazionale ed è stata valutata dal Top Management come best practice.

2015-2016

Regional Sales Manager Tupperware Italia S.p.A. – Milano

Multinazionale americana nel settore degli utensili per la casa e il tempo libero

Principali mansioni e responsabilità

Riportando al Direttore Vendite, ero responsabile del raggiungimento degli obiettivi di vendita mediante la gestione e lo sviluppo di 13 Concessionari di Region. Nello specifico:

- definizione di strategie di vendita e obiettivi commerciali.
- ricerca, selezione, gestione e organizzazione dei Concessionari di Region.
- coordinamento delle attività organizzative e promozionali del brand per finalità di vendita e awareness.
- pianificazione e gestione di meeting commerciali e motivazionali

VINCENZO DI MARINO

Cell.: (+39) 333.35.51.292

vincenzodimarino.info@gmail.com

Risultati

- coaching individuale e di gruppo.
- Mi è stata affidata la gestione di un'intera Region in soli tre mesi, invece di un anno come da regolamento aziendale.

2014-2015

Sales Development Manager Sud Italia PartyLite S.r.l. – Milano

Multinazionale americana operante nel settore delle candele e accessori per candele

Principali mansioni e responsabilità

Riportando al Country Manager, ero responsabile del raggiungimento degli obiettivi di vendita e reclutamento, nonché della formazione e dell'attività di Coaching dei Leader dell'intero Sud Italia. In particolare:

- individuazione di nuove strategie commerciali da implementare.
- creazione e sviluppo della rete vendita: ricerca, selezione, formazione e gestione delle consulenti e delle Team Leader.
- coaching individuale e di gruppo.

Risultati

- Nel primo mese di attività, ho ottenuto un incremento del 50% dell'ordine medio cliente rispetto a quello nazionale.
- Ho contribuito all'apertura del mercato Sud Italia, individuando nuove attività mai realizzate dall'azienda, come la Fiera della Casa di Napoli. Tale iniziativa ha portato un incremento del 50% di fatturato di area rispetto al mese precedente.

2009 – 2014

Divisional Sales Manager Avon Cosmetics S.r.l. – Olgiate Comasco (CO)

Multinazionale americana operante nel settore dei cosmetici

Principali mansioni e responsabilità

Riportando al Commercial Director, ero responsabile del raggiungimento degli obiettivi di vendita, della gestione e dello sviluppo di 30 Responsabili di Zona. Nello specifico:

- gestione del budget di Divisione.
- pianificazione strategica di breve e medio periodo.
- ricerca, selezione, gestione e formazione di Responsabili di Zona.
- coordinamento delle attività: tattiche di vendita, organizzazione di eventi e iniziative promozionali.
- organizzazione di meeting e conferenze nazionali.
- coaching individuale e di gruppo.

Risultati

- Ho formato e supportato le Responsabili di Zona a me assegnate, con un'attività di Coaching che ha portato una di esse a essere annoverata come una delle migliori Responsabili di Zona al mondo e a essere inserita nella Hall of The Fame della sede Avon di New York.
- Attraverso un'attività di Coaching e formazione, ho portato una delle Responsabili di Zona a me assegnate, a essere nominata come miglior Responsabile di Zona d'Italia.
- Ho contribuito alla ridefinizione dell'organizzazione di vendita individuando una nuova figura professionale che ha migliorato del 16% la produttività di zona e che è divenuto lo standard per l'azienda.
- In un periodo di trend negativo, ho individuato e realizzato un marketing mix innovativo che ha consentito di invertire la tendenza e di incrementare del 15% il fatturato di

VINCENZO DI MARINO

Cell.: (+39) 333.35.51.292

vincenzodimarino.info@gmail.com

Divisione rispetto all'obiettivo, risultando così best performer a livello nazionale e un esempio a livello internazionale.

- Primo classificato al corso "Management Skills for Leaders" – Avon, Northampton, (Inghilterra) che prevedeva la partecipazione di manager junior e senior internazionali.

- 2007 – 2009 **Store Manager** Celio* S.p.A. – Marcianise (CE)
Multinazionale francese nel settore dell'abbigliamento
- 2006 – 2007 **In-store Sales Representative Lazio Sud** Kellogg Italia S.p.A. – Agrate Brianza (MI)
Multinazionale americana operante nel settore alimentare
- 2005 – 2006 **Responsabile di Reparto** Decathlon S.r.l. – Settecamini (RM)
Multinazionale americana operante nel settore della GDO/ Sport & Fitness
- 2003 – 2005 **Praticante Avvocato in materia civile** Studio Legale Associato Parlato – Napoli
- 2001 – 2005 **Basketball Coach** Società Sportiva Fratelli Maristi – Giugliano in Campania (NA)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2021 **Corso "Comunicazione Efficace e Diretta all'interno della sessione di Coaching"** – Associazione Coaching Italia – Pescara.
Principali competenze: la Comunicazione; la diversa funzione della Comunicazione fra Coach e Cliente nella Sessione di Coaching; l'importanza del corretto utilizzo della Comunicazione da parte del Coach; come instaurare una Comunicazione Efficace con il Cliente; definizione di Comunicazione Empatica; la Comunicazione Empatica come strumento di Comunicazione da parte del Coach; esempi pratici su come utilizzare la Comunicazione Empatica nella Sessione di Coaching.
- 2020 **Qualifica di Coach professionista ex L. 4/2013** riconosciuta dal Ministero dello Sviluppo Economico attraverso l'Associazione Coaching Italia.
- 2020 **Corso di Coaching** – Scuola Internazionale di Life, Business & Sport Coaching – Angelo Bonacci – Pescara.
- 2016 **Master in Gestione e Strategia d'Impresa** – Il Sole 24 Ore Business School – Milano.
Principali competenze: tecniche di comunicazione e comunicazione integrata d'impresa; gestione del tempo; leadership e gestione dei collaboratori; strategie di marketing; performance management; budget; reporting.
- 2003 **Laurea in Giurisprudenza** presso Università degli Studi "Federico II", Napoli.
- 2018 **Corso "Event e Social Media Manager"** – MarFor in collaborazione con Manpower Talent Solution Company – Milano.
Principali competenze: i diversi tipi di evento; ideazione, realizzazione e gestione di un evento; comunicazione di un evento; Ufficio Stampa; fondamenti del web marketing; comunicazione digitale; gli eventi RP e comunicazioni interne; strategie di marketing; web analytics; social media marketing e community management; brand reputation on-line.
- 2012 Corso "Management Skills for Leaders" – Avon, Northampton (Inghilterra).
- 2004 Corso per lo sviluppo delle abilità di comunicazione per i professionisti della relazione con il cliente – Commitment per Vodafone – Pozzuoli (NA).
- 1997, 1998, 2000, 2001. Borsa di studio E.di.s.u. – Napoli 2, per studenti meritevoli.

VINCENZO DI MARINO

Cell.: (+39) 333.35.51.292

vincenzodimarino.info@gmail.com

DATI PERSONALI

Ottima conoscenza della lingua inglese (English Diploma – British Institutes – Milano).

Conoscenza principali sistemi operativi e del pacchetto Office.

Interessi: viaggi, pallacanestro, calcio, tennis, nuoto, running.