



Contatti

+39 3927469715

domenicucciandrea52@gmail.com
andrea.domenicucci@gruppodiba.it

autoinsicurezza.com



Lingue

Italiano Madrelingua

Inglese B2 Padronanza professionale

Spagnolo A1 Base

Obiettivo Professionale

Contribuire alla crescita aziendale attraverso una gestione integrata di marketing, vendite e advertising, con visione strategica e orientamento ai risultati. Focus su marginalità, rotazione stock e performance, tramite utilizzo dei dati, ottimizzazione dei processi e sviluppo di strategie efficaci. Orientato alla generazione di valore misurabile e al miglioramento continuo.

Su di me

Approccio pratico e orientato al problem solving, con forte autonomia nell'apprendimento e nell'applicazione operativa. Capacità di integrare studio mirato ed esperienza diretta, con particolare attenzione alla comunicazione efficace e alla costruzione di relazioni professionali solide.

Andrea Domenicucci

Commercial Manager Automotive | Aste & Remarketing | Sales & Marketing Specialist | Mercedes-Benz Certified Manager

Esperienza professionale

2021 - IN CORSO | GRUPPO DIBA **Responsabile Commerciale**

- Sviluppo portafoglio clienti B2B fino a oltre 4.000 clienti attivi, attraverso crescita organica e attività commerciali mirate, incremento delle risposte commerciali e risultati misurabili
- Gestione strategica delle aste (nazionali ed europee) con vendita di migliaia di vetture, ottimizzando la rotazione stock e supportando il mantenimento della marginalità
- Valutazione e gestione permute per l'intero gruppo (24 brand, 28 sedi)
- Gestione acquisti e pricing veicoli, con focus su marginalità e raggiungimento degli obiettivi commerciali
- Stock management: monitoraggio KPI (rotazione, marginalità, distribuzione) e ottimizzazione delle performance
- Coordinamento progetti di remarketing, gestione relazioni commerciali e sviluppo canali di vendita e acquisto
- Definizione processi e strategia operativa a supporto delle attività commerciali

2021 - IN CORSO | AUTONOMO **SALES & MARKETING DIRECTOR (FRACTIONAL)**

- Definizione strategie commerciali e di crescita per clienti B2B
- Sviluppo sistemi di acquisizione e direct marketing con ROAS >7
- Coordinamento team marketing e vendite
- Ottimizzazione processi e automazioni (AI & workflow tools)

2018 - 2021 | GRUPPO DIBA **Consulente alla vendita - Consulente aste**

- Vendita B2B di veicoli usati su mercato nazionale ed europeo
- Gestione operativa del processo commerciale ed export
- Sviluppo marginalità attraverso servizi complementari e supporto clienti

Istruzione e formazione

2024 | MANAGER CERTIFICATO MERCEDES ITALIA
2022 | CONSULENTE CERTIFICATO MERCEDES-BENZ ITALIA
Mercedes Benz Training Academy

2023 | AGILE E TEAM MANAGEMENT SDA BOCCONI
2025 | GOOGLE DATA ANALYTICS
2026 | GESTIONE DEI PROGETTI DI GOOGLE
SDA BOCCONI - GOOGLE

2023 - | UNIVERSITÀ MERCATORUM
Laurea triennale, Media/Multimedia e comunicazione digitale

2011 - 2015 | ISTITUTO TECNICO BRAMANTE
Diploma superiore di Ragioneria

Capacità e competenze tecniche

Strategia & Business: Business Planning, KPI, Data Analysis, Project Management, Process Design

Commerciale & Operations: Sales Strategy, Vendite, Acquisti, Pricing, Stock Management, Account Management, Import/Export

Marketing & Growth: Marketing Strategy, Advertising, Lead Generation, Branding & Copywriting

Digital & Automazione: AI & Workflow Automation (N8N, Zapier), Data Tools, basi JS/HTML

Strumenti: Excel, Google Sheets, N8N, Zapier, Claude code, Canva, Indicata, AutoBiz, SIPAD, StreetPrice