



Contatti



+39 3927469715



domenicucciandrea52@gmail.com



autoinsicurezza.com

Lingue

Italiano Madrelingua

Inglese B2 Padronanza professionale

Spagnolo A1 Base

Obbiettivo Professionale

Mettere a disposizione l'esperienza maturata nella gestione commerciale B2B, nel remarketing automotive e nello sviluppo di strategie di vendita per contribuire alla crescita dell'azienda. Voglio combinare analisi dei dati, gestione dei processi, strutturazione delle attività di marketing e relazioni con la clientela, con l'obiettivo di ottimizzare marginalità, rotazione dello stock e qualità del servizio. Motivato a guidare progetti ad alto impatto, migliorare l'efficienza operativa e generare valore misurabile.

Su di me

Ho un approccio estremamente pratico e orientato al problem solving. Imparo in autonomia ciò che serve, combinando studio mirato e esperienza diretta. Forte attitudine alla comunicazione efficace e alla costruzione di relazioni professionali.

Andrea Domenicucci

Responsabile Commerciale | Automotive Specialist

Esperienza professionale

2021 - IN CORSO | GRUPPO DIBA

Responsabile Commerciale

- Costruzione e gestione del portafoglio clienti B2B, portato a oltre 4.000 clienti attraverso una crescita organica e continuativa, ottenuta senza budget marketing e basata su attività commerciali mirate.
- Progettazione e gestione completa della strategia d'asta. Ho venduto migliaia di vetture tramite aste nazionali ed europee, canalizzando in modo mirato i veicoli con maggiore giacenza e contribuendo a una rotazione di magazzino significativamente più veloce.
- Valutazione delle permuta per tutte le sedi del gruppo (24 brand, 28 sedi).
- Gestione degli acquisti (quotazione, pricing, raggiungimento obiettivi).
- Stock manager, monitoraggio mensile: rotazione stock, marginalità, distribuzione.
- Coordinamento progetti remarketing organizzazione e rapporti commerciali.
- Gestione della comunicazione B2B, crescita organica (no budget), maggiori risposte commerciali e risultati misurabili.
- Processi e Strategia

2018 - 2021 | GRUPPO DIBA

Consulente alla vendita - Consulente aste

- Analisi delle esigenze del cliente per individuare la soluzione più adeguata, presentazione dei veicoli più idonei con illustrazione chiara delle loro caratteristiche, consulenza orientata al cliente con approccio win-win, raggiungimento degli obiettivi di vendita, attività di cross-selling su prodotti complementari come polizze assicurative proponendo le opzioni più vantaggiose, assistenza nella fase di post-vendita garantendo continuità e qualità del servizio.
- Svolgimento di tutte le attività di vendita di auto usate a operatori di settore e tramite aste in Italia e in tutta Europa, occupandomi in prima persona dei vari steps da seguire per concludere le vendite e svolgimento della relativa burocrazia, comprese le procedure di export e supporto dei clienti esteri

Istruzione e formazione

2024 | MANAGER CERTIFICATO MERCEDES ITALIA

2022 | CONSULENTE CERTIFICATO MERCEDES-BENZ

Mercedes Benz Training Academy

2023 | AGILE MANAGEMENT E TEAM MANAGEMENT

2025 | DATA ANALYTICS

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

Mercato Automotive - Gestione e Organizzazione - Processi aziendali - Gestione account - Vendita - Acquisti - Strategia di marketing - Project Management - Analisi dati - KPI - Business Planning - Import/Export - Pacchetto Office - Metodologie AGILE - Basi di programmazione (JavaScript, HTML, CSS) - Meta Ads Manager (strutturazione di campagne ad alto impatto) - AI agent & automazioni (Google Antigravity, OpenAI Assistants, Zapier/Make) - Software automotive: SIPAD / SIPADPower, LeadSpark, Indicata, StreetPrice, Eurotax, Waluta, Portali d'asta e sistemi di caricamento dati