

ANDREA DOMENICUCCI

Tel: +39-3927469715 - Email: andrea.domenicucci@gruppodiba.it - [LinkedIn Profile](#)

PROFILO PERSONALE

RESPONSABILE COMMERCIALE CON 7 ANNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE AUTOMOBILISTICO, HA MATURATO UNA CONOSCENZA APPROFONDATA DEL MERCATO AUTOMOBILISTICO ITALIANO ED EUROPEO E UNA VASTA ESPERIENZA NELLA VENDITA DI AUTO USATE SU MERCATI B2C, B2B, ASTE ITALIANE ED EUROPEE E NELLA VENDITA DI PRODOTTI ASSICURATIVI E FINANZIARI. QUESTE ABILITÀ SONO SUPPORTATE DA UNA GRANDE CAPACITÀ DI ASSISTERE I CLIENTI ANCHE NEL POST VENDITA.

DAL 2021 GESTISCE LE VENDITE E LA COMUNICAZIONE PER IL PORTAFOGLIO CLIENTI B2B, OLTRE ALLA GESTIONE DELLE ASTE AUTOMOBILISTICHE. INOLTRE, GESTISCE I PROGETTI DI REMARKETING DEI BRAND UFFICIALI (PRICING E GESTIONE DI TUTTE LE ATTIVITÀ CONNESSE). RAGGIUNGE COSTANTEMENTE GLI OBIETTIVI DI VENDITA SEMESTRALI, CON UN FOCUS PARTICOLARE SULLA GESTIONE DELLO STOCK E SULLE STRATEGIE CORRELATE.

NEL 2021, IN QUALITÀ DI RESPONSABILE COMMERCIALE ED ESPERTO DI ASTE AUTOMOBILISTICHE, HA GESTITO IN QUALITÀ DI PROJECT MANAGER LO SVILUPPO DEL SITO D'ASTA DEL GRUPPO DIBA, CURANDONE OGNI ASPETTO, DALLE FUNZIONALITÀ E STRATEGIE ALLO SVILUPPO DELLE SINGOLE FUNZIONI IN DIRETTO CONTATTO CON GLI SVILUPPATORI (WWW.ASTE.GRUPPODIBA.IT).

DAL 2022, COORDINA L'ATTIVITÀ DI ACQUISTO DI VEICOLI DA CLIENTI FINALI, GESTENDONE LA QUOTAZIONE E IL PRICING.

CREATORE DI UN SITO WEB CHE OFFRE SERVIZI B2B PER IL SETTORE AUTOMOBILISTICO E UN BLOG CON ARTICOLI CHE AGGIORNANO I VISITATORI SULLE ULTIME NOTIZIE, TENDENZE E INTERVISTE A PERSONAGGI RILEVANTI NEL SETTORE AUTOMOBILISTICO ([www.autoinsicurezza.com](http://WWW.AUTOINSICUREZZA.COM)).



MERCEDES TRAINING ACADEMY

MANAGER
CERTIFICATO
MERCEDES BENZ
C-MANAGEMENT



MERCEDES TRAINING ACADEMY

CONSULENTE
CERTIFICATO

MERCEDES BENZ

Certified
Maggio 2023

UNIVERSITÀ MERCATORUM

MEDIA/MULTIMEDIA E
COMUNICAZIONE
DIGITALE 2023

SDA BOCCONI

AGILE
MANAGEMENT
04/2023

FORMAZIONE ACCADEMICA

ANDREA DOMENICUCCI

Tel: +39-3927469715 - Email: andrea.domenicucci@gruppodiba.it - [LinkedIn Profile](#)

RESPONSABILE COMMERCIALE

GRUPPO DIBA / SETTEMBRE 2021 - PRESENTE

Il mio percorso nel Gruppo DiBa prosegue in qualità di Responsabile Commerciale. Mi occupo di tanti aspetti che mirano allo sviluppo dell'azienda.

Tra le mie mansioni principali figurano:

- La gestione del portafoglio clienti B2B
- La Gestione degli acquisti
- Gestione dello stock (valutazione-pricing e strategia)
- Gestione delle vendite tramite aste in Italia ed Europa
- Il coordinamento del progetto Mercedes-Benz Certified
- Il coordinamento del progetto Stellatis Sportcar

Ho gestito con la mansione di Project Manager lo sviluppo del sito internet www.aste.gruppodiba.it in tutte le sue fasi di elaborazione, questo progetto ha già raggiunto risultati sorprendenti utilizzando un budget ridotto massimizzando così il ROI.

Dal 2022 coordino le attività di acquisto diretto di veicoli da privati e mi occupo attivamente della strutturazione e monitoraggio dei processi che riguardano i miei reparti.

CONSULENTE DI VENDITA

GRUPPO DIBA / GENNAIO 2018 - SETTEMBRE 2021

Ho iniziato la mia carriera nel Gruppo DiBa come consulente di vendita, occupandomi principalmente della vendita di vetture usate B2C, della vendita di prodotti assicurativi/finanziari e dell'assistenza post vendita.

→ In qualità di consulente di vendita B2C le mie mansioni principali erano:

- Valutare le esigenze del cliente,
- Presentare il veicolo adatto,
- Spiegare le caratteristiche e del veicolo,
- Offrire consigli al cliente (win win policy),
- Raggiungere gli obiettivi di vendita,
- Fare cross-selling di prodotti come assicurazioni, consigliando le opzioni più vantaggiose
- Assistere i clienti nel post vendita.

Dal 2020 mi sono occupato anche della vendita di autovetture B2B e la vendita tramite aste in tutta Europa.

Nel ruolo di venditore B2B e auction coordinator, le mie mansioni principali erano:

- Svolgere 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.
- Occuparmi della relativa burocrazia, comprese le procedure di export e supporto dei clienti esteri, anche fuori Europa.

LINGUE

Italiano	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div>	100%
Inglese	<div style="width: 62%;"><div style="width: 62%;"></div></div>	62%
Spagnolo	<div style="width: 30%;"><div style="width: 30%;"></div></div>	30%