



Contatti



+39 3927469715



domenicucciandrea52@gmail.com



autoinsicurezza.com

Lingue

Italiano Madrelingua

Inglese B2 Padronanza professionale

Spagnolo A1 Base

Obiettivo 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

2021 - IN CORSO | AUTONOMO

SALES & MARKETING DIRECTOR (FRACTIONAL)

- Definizione strategie commerciali e di crescita
- Sviluppo sistemi di acquisizione e direct marketing (ROAS >15)
- Coordinamento team marketing e vendite
- Ottimizzazione processi e automazioni (AI & workflow tools)

2018 - 2021 | GRUPPO DIBA

Consulente alla vendita - Consulente aste

- Vendita auto usate B2B su mercato nazionale ed europeo
- Gestione processo commerciale ed export
- Supporto clienti e sviluppo marginalità tramite servizi complementari

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 | 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: Processi aziendali, Business Planning, KPI, Analisi dati, Project Management, Metodologie AGILE.

Commerciale & Operations: Vendita B2B, Acquisti, Gestione account, Import/Export, Mercato Automotive.

Marketing & Growth: Strategia marketing, Meta Ads Manager, Lead generation.

Digital & Automazione: AI agent & workflow automation (N8N, OpenClaw, Zapier, Google Antigravity), Basi di programmazione (JS, HTML), Data tools.

Strumenti professionali: SIPAD/SIPADPower, LeadSpark, Indicata, StreetPrice, Eurotax, Waluta, AutoBiz, WATI, Portali d'asta.