VIA DA MONTE, 6
AVEZZANO
67051 (L'AQUILA)
TELEFONO 351/9771802
mail: **antonio.scelsa@gmail.com**

ANTONIO SCELSA

Dati personali

Data di nascita: 18 Febbraio 1972
Stato civile: libero
Luogo di nascita: Avezzano
Residenza: via Da Monte, 6
67051 (AQ)

Corsi di specializzazione

Dal 1992 ad oggi più di venti seminari sulle tecniche e la psicologia della vendita, cinque sulla gestione delle risorse umane e due di telemarketing.

Esperienze Professionali

OGGI: COES (Gruppo SE.R.I. S.p.A)

Azienda leader nella produzione di sistemi di scarico, adduzione e riscaldamento. Nella divisione Building, (rivenditori edili e termoidraulici) ricopro il ruolo di **AREA MANAGER** per le regioni Abruzzo, Molise, Marche, Umbria, Emilia Romagna, Veneto Friuli e Trentino Alto Adige. Gestisco 5 agenti plurimandatari, mi occupo della gestione dei target, degli accordi commerciali e della traduzione delle strategie aziendali in azioni mirate sul territorio.

Marzo 2016 Febbraio 2019: Alpewa Bolzano

Azienda con sedi in Austria, Germania ed Italia, specializzata nella commercializzazione di prodotti metallici quali rame, alluminio, acciaio, zinco titanio, hpl, per coperture e facciate. Svolgevo il ruolo di **Area Manager** per le regioni Lazio, Abruzzo, Marche, Molise ed Umbria, occupandomi in prima persona della gestione degli agenti, dei rapporti con gli installatori autorizzati, gli studi di progettazione, imprese e gli uffici tecnici.

2005-Marzo 2016: Onduline Italia S.p.A Altopascio

Filiale italiana dell'Onduline Group, multinazionale leader mondiale per la produzione di lastre fibrobituminose destinate alla copertura e sottocopertura di edifici commerciali, civili ed industriali. Con 15 stabilimenti di produzione e 36 sedi commerciali in tutto il mondo, la società conta più di duemila

impiegati e 500 milioni di euro di fatturato annuo. All'interno dell'azienda svolgevo la funzione di **AREA MANAGER** per il centro Italia. (Abruzzo, Molise, Marche, Lazio) Il mio ruolo prevedeva il coordinamento della rete vendita relativa alle regioni di mia competenza, la gestione dei loro target, le previsioni di vendita, il fatturato ed i premi. Mi occupavo della definizione degli accordi commerciali tra maggiori clienti e azienda, delle convenzioni con i gruppi d'acquisto e dello sviluppo di strategie periodiche destinate alla promozione dei prodotti.

2000-2004: IRIS ceramica s.p.a (Fiorano Modenese)

Azienda leader mondiale nella produzione e vendita di pavimenti e rivestimenti ceramici e in gres porcellanato con un fatturato consolidato annuo di circa 600 milioni di euro. Inquadrato come dipendente svolgevo la funzione di **AREA MANAGER** per le regioni Abruzzo, Molise, Lazio. Gestivo 4 agenti monomandatari dislocati nelle varie zone di competenza ed ero responsabile dello sviluppo commerciale dell'azienda nelle regioni sopracitate muovendo un volume di fatturato annuo di circa 3,5 milioni di euro.

1997 al 2000 ALFA REFRATTARI S.r.l. (Roma)

Azienda leader nella produzione e distribuzione di materiali per l'edilizia, quali caminetti, forni a legna, barbecues, cementi e mattoni refrattari. Nell'ambito dell'azienda ero inquadrato come funzionario commerciale e gestivo circa 200 clienti tra Abruzzo Molise e Lazio. Mi occupavo inoltre, insieme al marketing, della selezione e formazione di nuovi agenti e della ricerca di partner per la commercializzazione di nuovi prodotti. Ben introdotto nel mercato edile locale ho sviluppato il fatturato annuo da 50 milioni di lire del 1996 a 500 nel 1998.

1993-1997 CEPU

Azienda leader nella vendita di servizi destinati all'assistenza e alla preparazione di esami universitari e recupero anni scolastici. Inquadrato come venditore per l'Abruzzo e Marche, mi sono occupato dell'apertura e dello sviluppo di una nuova sede commerciale a l'Aquila.

1992-1993 R.C.I. Società d'interscambio immobiliare

Nell'ambito dell'organizzazione promuovevo la vendita di appartamenti in formula multiproprietà nell'isola di Gran Canaria, Spagna.

Informazioni aggiuntive	Le esperienze di vendita maturate in vari settori commerciali, con aziende marketing oriented, mi hanno consentito di sviluppare una spiccata sensibilità commerciale. Sono bel introdotto presso le rivendite edili e di termoidraulica del centro e del nord est.
Punti di forza	Naturale predisposizione ai rapporti interpersonali, abitudine ai contatti con dirigenti e professionisti, forte determinazione ed autocritica orientata ad una continua crescita professionale. La particolare attitudine nella motivazione della forza vendita mi ha sempre contraddistinto, consentendomi di ottenere sempre brillanti risultati in area commerciale.
Obiettivi	Sono orientato ad incarichi di responsabilità nell'ambito commerciale in grado di consentirmi sviluppi professionali di rilievo.
Istruzione	1989 – 1990 Diploma di liceo linguistico.
Lingue straniere	Buona conoscenza del tedesco e dell'inglese.
Servizio militare	Svolto nel 1991 con il grado di Sottotenente di complemento dell'Esercito presso il 45° Battaglione Macomer (NU)
Hobbies-Sport	Tennis praticato fino ai vent'anni a livello agonistico, nuoto, sub.

Vi autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs 196/03.