

## CURRICULUM VITAE di Massimo Vignaroli

Nome: Massimo  
Cognome: Vignaroli

E-Mail personale:  
Cittadinanza: Italiana  
Stato civile: Coniugato con due figli

### STUDI E FORMAZIONE

Diploma di Maturità Tecnica Commerciale con indirizzo Programmatori conseguito nell'anno scolastico 1986/87, presso l'istituto "Anna Frank" di Perugia con votazione finale di 42/60.

Conoscenza delle lingue: Inglese (buono) con corsi di approfondimento post diploma.

Conoscenze informatiche: Word, Excel, Explorer (ottimo).

Corsi di formazione: Corso di formazione sulle tecniche di vendita, Corso sul marketing dei servizi, Corso di gestione della rete vendite.

### QUALIFICA

Abilitazione all'esercizio della professione di Agente e Rappresentante di Commercio rilasciata dalla CCIAA di Perugia dal 10/07/1989.

ENASARCO: inquadramento posizione n.08749715.

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

**Dal giugno 1989 al dicembre 1997:** agente mono mandatario presso la società STEROGLOSS S.r.l. (azienda commerciale di buona rilevanza che tratta materiale di consumo, reagenti e strumentazione per laboratori di ricerca e controllo) per la sola regione Marche fino al dicembre 1992, con successivo ampliamento di zona a parte della regione Umbria e della provincia di Viterbo.

L'incarico specifico prevedeva la propaganda di tutti i prodotti trattati dalla ditta mandante con il rispetto dei target annuali. Il fatturato annuo gestito era all'inizio di circa 150 milioni annui ed è stato incrementato fino a raggiungere i 1.300 milioni annui, gestendo una mailing di circa 500 clienti potenziali.

**Dal Gennaio 1996 al Gennaio 1998:** veniva affiancata alla mansione di agente quella di capo area per la regione Emilia Romagna.

**Dal Gennaio 1998 al Dicembre 2000:** Product Manager per la stessa Steroglass con mansioni di coordinamento, formazione e supporto della forza vendite, su tutto il territorio Nazionale. Responsabile della gestione dei rivenditori per tutta Italia e capo Area per la Regione Marche e per la provincia di Viterbo.

In particolare la funzione di Product Manager è rivolta ad un segmento di prodotti, ovvero i reagenti chimici, per i quali la mia figura prevede anche il contatto diretto con il fornitore estero (Panreac S.A. di Barcellona), la contrattazione dei prezzi di acquisto, la valutazione e le comparazioni sul mercato domestico e le politiche di margine e di marketing in stretta collaborazione con la direzione aziendale.

**Dal Gennaio 2001 al Dicembre 2004:** Sales Manager per il nord e il sud dell'Italia per tutta la linea di Labware; ovvero materiale di consumo, reagenti da laboratorio e materie prime per

industrie farmaceutiche, che Steroglass distribuisce, con responsabilità di coordinamento, gestione e supporto sul campo delle agenzie, ed allo stesso tempo con l'onere di impostare le politiche di vendite, di promozione e direttive a livello di tender, gare e clienti direzionali.

Chiaramente laddove vi è necessità di mercato la figura che ricopro prevede anche il contatto diretto con i Rivenditori di tali aree, al fine di integrare le eventuali carenze di copertura del territorio da parte delle agenzie.

Tale figura viene ritenuta dall'Azienda di vitale importanza per lo sviluppo di queste zone ove la presenza della stessa ad oggi risulta essere meno incisiva di altre (centro Italia) per ovvie ragioni logistiche e storiche; pertanto tutte le direttive a me impartite arrivano direttamente dalla proprietà dell'Azienda ed alla stessa rispondo in prima persona di tutte le problematiche inerenti alla mia attività, siano esse commerciali, organizzative o quant'altro.

**Dal Gennaio 2005 al 31 ottobre 2006:** Sales Manager Italia con responsabilità organizzative e di supporto della rete vendita sia per gli aspetti legati alle vendite che alle politiche di marketing con gestione diretta di area manager, agenti e rivenditori. Gestione interna dell'ufficio commerciale composto da tre persone di segreteria direttamente dipendenti dal ruolo da me ricoperto.

**Dal 02 novembre 2006 a data odierna:** ritorno con grosso entusiasmo e per propria scelta alla vendita diretta con una mia agenzia per le regioni Umbria e Marche con l'obiettivo di seguire e proporre alla clientela strumentazione analitica di alta tecnologia legata all'ambito della ricerca e del controllo qualità oltre che della comunità scientifica.

Attualmente il mio portafoglio di aziende con le quali collaboro in agenzia in termini di esclusività sono le seguenti:

Millipore sia per la divisione Lab Water che Bio science

Buchi Italia strumenti per la preparativa analitica

Waldner arredi e cappe chimiche per laboratori

Shimadzu strumenti analitici di alta gamma

Fedegari Group autoclavi da laboratorio ed industriali

**Da luglio 2016 a maggio 2020:** componente del Comitato di Indirizzo della Fondazione Cassa di Risparmio di Perugia.

### **INTERESSI EXTRA PROFESSIONALI**

Gioco a calcio dall'età di 14 anni, faccio regolarmente attività di fitness e footing, mi appassiona l'antiquariato e l'artigianato, non disdegno la buona tavola e sono coinvolto dal trading azionario e gestisco personalmente le mie proprietà immobiliari.

### **OBIETTIVI PROFESSIONALI**

Poter coordinare un network di aziende di ottimo spessore tecnico e con importanti brand, nella mia area di competenza, in modo tale da poter sfruttare al massimo la mia quasi ventennale esperienza legata alle vendite nel settore scientifico.