



## PAOLO DONATO

@mail: [paolo.donato73@gmail.com](mailto:paolo.donato73@gmail.com) - Tel.: 3334413954

<https://www.linkedin.com/in/paolo-donato/>

### JOB DESCRIPTION

Sales and Marketing Manager con esperienza pluriennale, in particolare nel mercato del wellness e dello sport.

Mi occupo di gestione manageriale di vendite e marketing a partire dall'analisi di mercato fino all'identità di marca ed alla conseguente strategia commerciale; ho anche diretto lo sviluppo prodotto oltre ad il marketing e le vendite. Profonda conoscenza dei processi di acquisizione di nuovi clienti sia diretti che indiretti, B2B e B2C, costruzione di reti di vendita indirette e dirette nonché di dealers internazionali, network di agenti sul territorio Italiano e globale. Inoltre, ho sviluppato grande competenza sia in ambito di grandi aziende multinazionali che in piccole start-up innovative, in ambedue i casi ho sviluppato competenze specifiche nel costruire Accademies, processi di content marketing volti alla generazione di nuovi contatti (Lead Generation), sia in ambito B2B che B2C con obiettivo di fornire valore aggiunto ai servizi/prodotti proposti, generando volumi di fatturato aggiuntivo.

Pensiero **"Out of the box"** e visione strategica dimostrata con l'ideazione di diversi prodotti innovativi come ad esempio **Zone-It**, il primo pavimento magnetico al mondo sul quale sono applicabili adesivi magnetici che ne cambiano il design a piacere.

Bilingue Inglese e Italiano, ho un ottimo Francese scritto e parlato, un buono Spagnolo parlato e scritto ed un Tedesco sufficiente sia parlato che scritto. Innovazione, design ed implementazione di sistemi di CRM, cicli di produzione ed analisi economico-finanziaria sono ulteriori skills sviluppate negli anni di management.

### ESPERIENZE LAVORATIVE

**Reaxing – Milano - Sport**  
**International Sales Manager**  
<http://www.reaxing.com>

2019-2020

#### **Principali responsabilità:**

- Sviluppo commerciale con obiettivo di stringere nuovi accordi con distributori e Key Accounts internazionali e nazionali.

- Gestione diretta di clienti direzionali: Catene di centri Fitness, Compagnie di crociere, catene di Hotels e Relais di lusso, Squadre e federazioni sportive professionistiche nazionali ed internazionali, etc.
- Definizione degli obiettivi relativi a, P&L and cash flow dei dealers e degli agenti internazionali.
- Pianificazione del budget di vendite e del piano strategico e di azione legato ai dealers/agenti diretti.
- Costruzione di processi di vendite in accordo con il dipartimento marketing e finalizzati alla strutturazione di strumenti di vendita adeguati al raggiungimento degli obiettivi dei Dealers/Agenti.
- Costante supporto ed affiancamento dei dealers nelle attività di sell out attraverso seminari, formazione continua ed affiancamenti sul territorio, oltre a webinars e meeting con i principali clienti finali dei Dealers.
- Analisi dell'andamento delle performances quotidiana attraverso il monitoraggio dei KPI's e finalizzato a provvedere ad opportune azioni di modifica della strategia e degli action plan a supporto in particolare dei low performers.

**Reebok Les Mills – Aix en Provence FR - Sport**

**Sales and Marketing Director**

2017-2019

<http://www.lesmills.it>

**Main responsibilities:**

- Gestione, formazione e selezione del team di 5 Area Managers, 2 Marketing Managers, 35 Trainers, 1 Event Manager, 1 Academy/Trainer Manager, 2 After sales assistants e d un Club Coach.
- Gestione dei clienti direzionali: Es. Virgin Active, Fit Active, Get Fit, Passion Fitness, Imperial, etc.
- Definizione Obiettivi e Budget annuali, mensili e giornalieri, responsabilità P&L e cash flow.
- Pianificazione del piano commerciale e d'azione per aree Marketing e Vendite attraverso strumenti digitali e live quali ad esempio, Seminari, Social Media content Marketing, Vendite online, strumenti di lead generation e Marketing volti ad aumentare la fan Base e relativo funnel di vendita, ottimizzandone la resa per click o per contatto.
- **CRM** Implementazione di diversi strumenti di CRM, quali ad esempio Salesforce e definizione degli algoritmi di ricerca collegati ai principali KPI's da monitorare per verificare dati di vendita ed aderenza del Pipeline con i fatturati/marginalità e volumi alla data.

**Principali Risultati:**

- +25% sulle nuove vendite nel primo semestre, grazie ad una maggiore coerenza e continuità di applicazione del Marketing ed Action Plan programmato nei primi 30 giorni di lavoro. I risultati sono derivati principalmente da seminari, eventi, content digital marketing e direct marketing.
- +4% su Ebidta
- Costruzione di un nuovo team di formatori in grado di meglio supportare il cliente finale nell'implementazione di processi adatti e ottimizzati alla creazione di nuove opportunità di vendita.

**MONDO S.P.A. – Alba CN – Rubber and PVC Sport Flooring**

**Business Unit Director Fitness**

2014-2017

<https://www.mondoworldwide.com/emea/en/sport/Fitness/>

**Principali responsabilità:**

- Gestione, formazione e coinvolgimento di un team di 4 Marketing Manager, 7 Sales Managers, 10 Area Managers, 7 Assistenti alle vendite, 10 nuovi rivenditori internazionali ed oltre 50 Agenti.
- Gestione diretta degli accordi con le catene internazionali quali ad esempio: Virgin Active, UFC, Get Fit, David Lloyd, Holmes Places etc.
- Definizione degli obiettivi di Budget, analisi e controllo del P&L, monitoraggio del cash flow ed analisi finanziaria e relativo recupero crediti.
- Guida di un gruppo di sviluppo prodotto innovativo composto da R&D Managers, product managers, CFO e Marketing Managers con l'obiettivo di presentare sul mercato prodotti di successo.
- Definizione Action Plan annuale con particolare focus sulle clinics internazionali organizzate con il dipartimento Marketing locale, implementazione di content marketing, eventi, piano editoriale social e relativo ciclo di vendita.

**Principali Risultati:**

- Start up dello spin off di Mondo chiamata "Fitness&Athletic Business unit" partendo dall'analisi di mercato fino al design della compagnia, organigramma, strategia, stakeholders, processi, linee prodotti, comunicazione, marketing, identità di brand, strumenti di vendita, ricerca e contrattualizzazione di nuovi dealers, agenti, partner strategici a livello globale.
- Profitti portati da 0 a 20M insoli tre anni con un Ebidta al 18%.
- Ideazione ed implementazione di un innovativo gruppo internazionale di formazione chiamato MondoAcademy, costruito con l'obiettivo di generare upselling e cross selling attraverso un'alta formazione continua, valore aggiunto, retention per tutti i clienti e stakeholders di Mondo Fitness Athletic.

**CERVED S.P.A. – MILANO MI – Informazioni Economiche**

**Global Account Manager Italy**

2014

<https://www.cerved.com/>

- Gestione clienti Strategici e Key accoun, Gestione di un team di agenti.
- Formazione continua su ciclo di vendita e presentazioni multimediali personalizzate sulla base di analisi customizzate in base ai dati economici della singola azienda, affiancamento sul campo per almeno il 50% del tempo lavorato.
- Analisi dei bilanci e dei dati aziendali finalizzata alla costruzione della proposta economica conseguente, basata sui bisogni specifici del cliente.
- Appuntamenti con clienti strategici e direzionali per il 30% del tempo lavorato.

**LIFE FITNESS GMBH – MUNICH - Sport**  
**Regional Sales Manager (Italia e Svizzera Italiana)**

2006-2014

<https://lifefitness.com/>

- Gestione del team commerciale Italiano composto da 4 Area Managers e 10 Agenti. Gestione dealers, rivenditori e online anche dei prodotti B2C. Fatturato portato da 2M a 7M con un Ebidta portato oltre il 15%.
- Strutturazione della Building Life Fitness Academy, un team di top trainers dedicato alla formazione dei clienti in accordo con i loro bisogni derivanti da un'analisi dei KPI's.
- Speaker e presenter in molti trade shows, clinics ed eventi educational quali ad esempio Rimini Wellness, con particolare focus sulle strategie commerciali e sui cicli di vendite oltre che sui processi aziendali e sulla retention.
- **Salesforce** specialist per tutta l'area EMEA.
- Life Fitness Journey EMEA Specialist: un innovativo processo di layout delle aree SPA e Wellness che ha consentito di acquisire una moltitudine di nuovi clienti e decine di Key accounts, sottraendoli ai competitors.

**VIRGIN ACTIVE ITALY – TORINO TO – Fitness Clubs**

**Sales Manager**

2003-2006

<https://www.virginactive.it/>

- Gestione di tutto il sales team, reception, customer service and ed un nuovo gruppo di acquisizione clienti esterno ai clubs. Revenues da 0 to 7,5M for club, inizialmente 1 Club fino a 8 Club totali.
- Definizione di budget e target, training dell'intero team su: sales pitch, call pitch, sales circle e conseguenti azioni di supporto ai low performers. Analisi del flusso di vendite e della programmazione commerciale relativa a tutti i KPI's: Appuntamenti, calls, presentazioni, vendite e referrals con pianificazione di 4 meetings giornalieri per ogni singolo club.

**PFIZER/CADBURY – ITALIA – Food and Beverage**  
**Promoter/Area Manager/National Sales Trainer**

1996-2003

<https://www.cadbury.co.uk/>

- Da Promoter in tentata vendita sul TT fino a Sales Man Liguria per poi diventare National Sales Trainer for AM, TAM, KAM, agenti.
- Revenue gestite da € 100.000 a 20M.

**HARD SKILLS E CERTIFICAZIONI**

- Sales training
- Sales project management Choralia
- Sales Processes (Black Sheep e Salesforce.com)
- Spin Selling
- Challenger sales cycle
- Neuromarketing e Presentazioni Multimediali

- Social media Specialist
- Salesforce.com Specialist
- Sviluppo Business
- Sviluppo Start up
- Comunicazione empatica
- Marketing
- Marketing e vendite emozionali
- Content Marketing
- Brand Identity
- Visio Layout planning
- P&L
- Analisi Finanziaria (Cerved Academy)Financial analysis
- Credit Analysis (Cerved Academy)
- Sport Biomeccanica (Pattern Movement Assesment)
- Certificazione Buteyko (Life Changer Academy)
- Preparatore Atletico (Comitato Olimpico Nazionale Italiano )

## **IT SKILLS**

- Salesforce.com e CRM
- Visio, EC Design e diversi strumenti di layout e design.
- Microsoft Office
- IBM
- Powerplay
- Cognos
- Prezi

## **HOBBIES AND INTERESTS**

- Cucina Creativa.
- Batterista professionista dai 15 ai 24 anni.
- Sport
- Disponibile a viaggi e trasferimenti sul territorio nazionale ed internazionale

Paolo Donato

Via Angiale, 12 Osasio TO

Cell. 3334413954

@mail [paolo.donato73@gmail.com](mailto:paolo.donato73@gmail.com)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/paolo-donato/>

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003