

MASSIMO BALLOTTA



DIREZIONE VENDITE

Da 25 anni mi occupo di vendite e da circa 17 costruisco, organizzo, controllo e miglioro le performances della rete vendita.

ESPERIENZE LAVORATIVE

ALLEANZA LUCE E GAS SPA

GRUPPO COOP ALLEANZA 3.0 – 2021 - OGGI

Bologna, 270 mln/€ FATTURATO ANNUO – 100 DIPENDENTI – SETTORE UTILITY

Vendita di energia elettrica e gas

RESPONSABILE VENDITE CANALE FISICO GDO

- Coordinamento di 6 District Manager e 2 Area Manager su territorio Nazionale (115 agenti di commercio in punti vendita Coop)
- Coordinamento Ufficio di 4 risorse di BackOffice e Sales Support
- Supervisione progetti inter-area

Entrato a far parte della squadra ALG nel 2021, dopo due anni commerciali caratterizzati dalla pandemia Covid, ho costruito un nuovo metodo operativo di gestione della rete commerciale e i piani di formazione alla vendita con particolare attenzione alle tecniche di mercato referenziato. L'obiettivo era il far ripartire velocemente i volumi di fatturato, in calo nei due anni precedenti.

Mi sono occupato di costruire e far applicare il metodo operativo di gestione commerciale che Area Manager e District Manager utilizzano con gli agenti di commercio / consulenti commerciali da loro coordinati.

Con un accurato approccio all'analisi dei dati di vendita, in collaborazione con l'ufficio marketing, gestisco le attività promozionali e nuovi prodotti.

Oggi gestisco progetti di new business integrati con la vendita di prodotti VAS (scouting caldaie, fotovoltaico, colonnine di ricarica) ad integrazione di una vendita che aggrega sempre di più il servizio (spesso intangibile) ai prodotti (più concreti).

ENERGIA CORRENTE – 2018 - 2021

CESENA, 300 mln/€ FATTURATO ANNUO – 50 DIPENDENTI – SETTORE UTILITY

Vendita di energia elettrica e gas

RESPONSABILE MERCATO RETAIL

- Coordinamento di 5 area Manager e di 70 Agenti
- Start up e controllo budget e programmazione Canale Domestico – Negozi E.Co
- Processo di Recruiting e Costruzione Canale Diretto Agenti e Indiretto Agenzie

Obiettivi Raggiunti

- Contribuzione al fatturato 1° anno 2,250 mln/€
- Costruzione dei KPI di controllo e formazione rete commerciale
- Churn rate 14% annuo (inferiore di circa 20 punti rispetto alla media mercato)

ILLUMIA – 2011 – 2018

BOLOGNA, 1 mld/€ FATTURATO ANNUO – 200 DIPENDENTI – SETTORE UTILITY

Vendita di energia elettrica e gas

RESPONSABILE CANALE CONSUMER MICROBUSINESS

- Costruzione rete commerciale agenti diretti (90 agenti 20 procacciatori)
- Coordinato 5 Area manager e 4 risorse di Back Office
- Coordinato con Ufficio LED, cross selling con relamping a clienti b2b



- Modificato modalità di lavoro da “porta a porta” a “mercato referenziato”

Obiettivi Raggiunti

- Miglioramento Churn Rate e tassi di recesso: 17% annuo vs 43% aziendale
- Contribuzione dio fatturato per circa 19 mln/€

CDM ENERGIA – 2007 – 2011

BOLOGNA, 450k /€ FATTURATO ANNUO – 4 DIPENDENTI –
SETTORE ENERGIE RINNOVABILI

RESPONSABILE TECNICO COMMERCIALE

- Concessionario Emilia-Romagna Microgenerazione – trigenerazione complessa TANDEM (ASJAGEN)
- Costruzione e coordinamento rete commerciale studi termotecnici e agenti di rappresentanza (15 circa)
- Vendita diretta “mercato freddo” tecnologia TANDEM

Obiettivi Raggiunti

- Costruzione piano di vendita con marginalità superiori al 40%
- In 2 mesi ottenuta piena padronanza dei tecnicismi di settore

TECNOCASA – EVOX IMMOBILIARE – 1999 – 2009

BOLOGNA, 550 k/€ FATTURATO ANNUO – 35 COLLABORATORI – SETTORE
IMMOBILIARE E COSTRUZIONI

DA VENDITORE A RESPONSABILE VENDITE A SOCIO

- Vendite di Immobili e prodotti finanziari (mutui bancari)
- Gestione dei processi della vendita immobiliare, dalla perizia alla fase di rogito notarile
- Coordinamento uffici territoriali Tecnocasa (35 agenti 12 uffici)
- Gestione patrimoniale di appartamenti in locazione e diretta consulenza a costruttori di zona

Obiettivi Raggiunti

- Ho imparato a padroneggiare **tecniche di vendita e di organizzazione reti commerciali**
- Costruzione e ristrutturazione di immobili, e vendita diretta
- Miglior “Ufficio Start Up” Italia 2003 (premio per le nuove aperture)

ISTRUZIONE

Istituto Tecnico Commerciale G. Salvemini

Casalecchio di Reno, 1999 Diploma di Ragioniere Perito Commerciale

Asfor (Stogea)

Bologna 2011 Executive Sales & Marketing

Beyond International

Milano 2016, Leader#Capo – Gestione delle risorse e modelli organizzativi

Associazione Italiana Coach Professionisti (AICP)

Bologna, 2018 – Abilitazione alla professione di Coach Professionista

Tecniche di Vendita, negoziazione

Tecnocasa Accademy

Sales Master in Tecniche di Vendita – Tecniche di Negoziazione

