



# DAVIDE DALLA VALERIA

Sales Area Manager

Settore Industriale & alimentare

## DATI PERSONALI

+39 348 045 6241

d.dallavaleria@gmail.com

Via Ponte, 6  
36071 Arzignano (VI)

01/10/1983

## COMPETENZE INFORMATICHE

- CRM (gestione clienti e pipeline)
- VTE Next - gestione ordini e offerte
- Microsoft Office (Word, Excel, Outlook, PowerPoint)
- Pianificazione attività e calendari digitali

## SOFT SKILLS

- Comunicazione efficace
- Negoziazione
- Problem solving
- Gestione del tempo
- Orientamento al cliente

## COMPETENZE COMMERCIALI

- Gestione e sviluppo portfolio clienti
- Acquisizione nuova clientela
- Preparazione offerte e trattative
- Consulenza tecnica
- Pianificazione attività commerciali
- Gestione post-vendita
- Coordinamento con reparti tecnici e logistici
- Utilizzo CRM per pipeline e reportistica

## PROFILO PROFESSIONALE

Sales Area Manager con oltre dieci anni di esperienza nella gestione commerciale per il settore industriale, con particolare focus su alimentare e farmaceutico. Specializzato nello sviluppo di nuovi clienti, nella consulenza tecnica e nella gestione completa del ciclo di vendita.

Percorso professionale solido, iniziato nel settore conciario e ampliato nel campo delle energie rinnovabili, che mi ha permesso di integrare competenze tecniche, organizzative e relazionali.

Approccio orientato al cliente, alla qualità del servizio e alla costruzione di relazioni durature.

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

### Sales Area Manager

*Linea Flesh Srl - Arzignano (VI)*

2015 - Presente

- Gestione e sviluppo del portfolio clienti nei settori alimentare e farmaceutico
- Analisi esigenze, consulenza tecnica e proposta di soluzioni personalizzate
- Preparazione offerte, negoziazione e chiusura trattative
- Coordinamento attività post-vendita e fidelizzazione clienti
- Monitoraggio opportunità commerciali e sviluppo nuove aree di business

### Responsabile di Gruppo

*S.P.L. Energetica S.r.l. - Brescia / Veneto*

2013 - 2015

- Coordinamento team consulenti e supervisione attività commerciali
- Gestione completa del processo di vendita: analisi, progettazione, proposta, installazione
- Consulenza tecnica su impianti fotovoltaici, solari termici, pompe di calore, LED
- Gestione pratiche incentivi e agevolazioni
- Relazione diretta con clienti privati e aziende

### Impiegato Tecnico

*Conceria Priante S.p.A. - Arzignano (VI)*

2007 - 2012

- Gestione personale di reparto e organizzazione logistica interna
- Controllo qualità lavorazioni presso terzi
- Coordinamento flussi produttivi e verifica conformità materiali

### Impiegato Tecnico

*Conceria Sica - Chiampo (VI)*

2003 - 2007

- Selezione wet-blue, crust e finito
- Gestione personale e logistica interna
- Controllo qualità lavorazioni esterne
- Supporto ai processi produttivi

## FORMAZIONE

Ragioniere e Perito Commerciale

Istituto Tecnico Commerciale "L. Da Vinci" - 1997/2002

Autorizzo al trattamento dei miei  
dati personali