



LUCA ZAPPALA'

DATA DI NASCITA:
25/10/1968

CONTATTI

Nazionalità: Italiana

Genere: Maschile

VIA FRANCESCO CRISPI, 33,
95030 Gravina di Catania,
Italia

luca.zappala68@gmail.com

(+39) 3937492510

<https://www.lucazappala.it>

LinkedIn: [https://
www.linkedin.com/in/
lucazappala/](https://www.linkedin.com/in/lucazappala/)

PRESENTAZIONE

30 years experience of Sales management of direct channels in ICT market - Define strategies, set sales targets, sizing and compensations policies, monitor performances of sales team - Focus on SME market and Large Account to expand ICT market share - Develop of indirect sales and evaluate prospective partners - Collaborate with cross-functional teams for driving promotional programs - Strengthen the relationship with regional stakeholders - commercial adviser on hp server - commercial adviser on ict market

ESPERIENZA LAVORATIVA

10/04/2017 - ATTUALE - Catania, Italia

Senior Sales Enterprise ERP

TeamSystem S.p.A.

Rispondendo in modo diretto al Responsabile Commerciale d'Area all'interno dell'Hub Sud ,le mie principali responsabilità ed attività sono quelle di:

- Garantire lo sviluppo del portafoglio di nuovi Clienti, attraverso l'incremento di nuove relazioni e di attività mirate quali prospecting telefonico, gestione nuovi leads, partecipazioni ad eventi mirati e fiere del settore.
- Gestione del parco clienti affidato per attività di up-selling e cross selling
- Gestione del proprio parco clienti per attività di post-vendita commerciale.
- Formulazione di proposte commerciali modulate sulla base dei bisogni del cliente e conduzione di trattative commerciali su piccole e medie imprese e professionisti
- Applicazione del piano commerciale direzionale, monitoraggio dei kpi personali attraverso l'utilizzo di strumenti di Business Intelligence ed utilizzo degli strumenti aziendali quali CRM
- Ampliare il mercato di riferimento attraverso una sistematica gestione delle vendite degli applicativi TeamSystem ad Aziende ed a Studi Professionali
- Mantenimento del parco canoni affidato.

01/02/2011 - 31/03/2017 - Catania, Italia

Direttore Commerciale

Uniq Consulting S.r.l.

Rispondendo direttamente al CEO della società il mio compito all'interno della stessa in qualità di Direttore Commerciale era quella di :

- Definizione delle strategie commerciali della società e responsabilità di creazione e gestione del canale di vendita diretta, per soluzioni gestionali quali Passepartot Mexal, ed erp Dylog quali OpenManager e Dylog Expert Up.
- Definizioni delle strategie commercial e responsabilità di gestione del canale di vendita diretto per le soluzioni CRM quali vTiger, Sugar e Salesforce.
- Monitoraggio costante dei risultati ottenuti dal canale attraverso strumenti di Business Intelligence.
- Gestione del team commerciale.

03/05/2005 - 31/12/2010 - Catania, Italia

Account manager

D.G. Network S.a.S

Rispondendo direttamente all'amministratore della società , le mie principali responsabilità erano quelle di :

- Garantire lo sviluppo del portafoglio di nuovi Clienti, attraverso l'incremento di nuove relazioni e di attività mirate quali Teleselling, gestione nuovi leads, partecipazioni ad eventi mirati e fiere del settore.
- Gestione del canale di vendita diretta, per soluzioni gestionali quali Passepartout Mexal,
- Gestione del canale di vendita diretta per soluzioni server Hp Proliant e IBM
- Gestione del canale di vendita diretta per soluzioni CRM quali vTiger e Sugar crm.
- Formulazione di proposte commerciali modulate sulla base dei bisogni del cliente e conduzione di trattative commerciali su piccole e medie imprese e professionisti
- Mantenimento del parco client installato e attività di up-selling e cross-selling sullo stesso.

01/10/2000 – 31/12/2002 – Catania, Italia

Account manager

Sistemedia S.r.l.

Rispondendo direttamente al Ceo della società le mie responsabilità ed attività all'interno della stessa erano quelle di :

- Responsabile dell'organizzazione interna dell'attività di vendita con la realizzazione di proposte commerciali mirate sull'esigenza del cliente e creazioni di proposte web ed attività di marketing sui prodotti aziendali;
- Gestione delle trattative commerciali sulle soluzioni gestionali Passepartout Mexal;
- Gestione delle trattative commerciali sulle soluzioni Hardware Hp e IBM
- Responsabile altresì della realizzazione di infrastrutture di networking interne ed esterne
- Responsabile tecnico dell'installazione di Sistemi Operativi Server Microsoft quali Windows 2000 server e Windows 2003 server, di sistemi di messaggistica e di posta elettronica

Responsabile della realizzazione del sito web aziendale.

01/06/1995 – 30/05/1999 – Catania, Italia

Account manager

D.G. Service

Rispondendo all'amministratore della società le mie mansioni erano quelle di :

- Responsabile del settore tecnico/commerciale dell'azienda.
- Assemblaggio personal computer ed installazione sistemi operativi.
- Installazione e configurazione reti lan
- Installazione e configurazione apparecchiature informatiche quali stampanti, router, switch e firewall.
- Attività di vendita di prodotti gestionali Esa Software
- Mantenimento del parco canoni affidato

Catania, Italia

Junior sales account

D.G.S. Elettronica soc. coop. arl

Responsabile del settore commerciale dell'azienda con particolare mansione di:

- Acquisizione nuovi clienti attraverso metodologia di telemarketing
- Attività di vendita di prodotti commerciali distribuiti dall'azienda, in particolare software gestionali ed attrezzature informatiche
- Analisi dei prospetti di vendita.
- Vendita software in particolare gestionali aziendali quali Spiga Pc e Spiga X di Esa Software
- Gestione del parco clienti affidato per attività di up-selling e cross selling
- Gestione del proprio parco clienti per attività di post-vendita commerciale.
- Formulazione di proposte commerciali modulate sulla base dei bisogni del cliente e conduzione di trattative commerciali su piccole e medie imprese e professionisti

Catania, Italia

impiegato di concetto

Italsimi S.r.l.

Impiegato del settore amministrativo dell'azienda con mansioni di:

- Gestione della contabilità interna.
- Gestione incassi e pagamenti fornitori e clienti
- Addetto alla preparazione delle gare d'appalto
- Addetto alla revisione della contabilità industriale sui progetti e sugli stati di avanzamento lavoro
- Responsabile contatti clienti, fornitori e studi di consulenza.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

09/1982 - 07/1987 - Viale Della Regione , San Giovanni La Punta, Italia

Diploma Tecnico Commerciale indirizzo Ragioneria

Istituto Polivalente Enrico De Nicola

2018

Gdrp - Il regolamento Europeo per la Protezione dei dati

TeamSystem S.p.A

10/2018

Lavoratori - Formazione generale e specifica Basso rischio Uffici

Mega Italia Media S.r.l.

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: italiano

ALTRE LINGUE:

inglese

Ascolto
A2

Lettura
A2

**Produzione
orale**
A2

**Interazione
orale**
A1

Scrittura
B1

COMPETENZE DIGITALI

Ottime capacità comunicative acquisite durante l'esperienza di addetto alle vendite / Sviluppo strategie di problem solving / Gestione autonoma del lavoro assegnatomi Spesso mi hanno affiancato persone da seguire / Doti di comunicazione empatia e chiarezza Predisposizione alle relazioni interpersonali / Problem solving / Business Intelligence / Conoscenza dei sistemi ERP e CRM / Sales / Negotiating skills / Excellent verbal and written communication skills / Communication & interpersonal skills / Eccellenti capacità di mantenere relazioni positive / Uso di Dimension per la presentazione del prodotto / Capacità di organizzare e pianificare le attività e mansioni che mi vengono assegnate / Negoziazioni complesse

PATENTE DI GUIDA

- **Patente di guida: A**
- **Patente di guida: B**

HOBBY E INTERESSI

● **Hobbies**

Mi ritengo una persona brillante con ottime capacità artistiche, amo la lettura e la scrittura in particolare, possiedo un blog nel quale scrivo. Amo la pittura e tutta l'arte in genere. Amo girare per musei e per gallerie. Amo la musica dalla classica al rock passando per il jazz ed il blues. Ottime capacità di webwriter

DICHIARAZIONE PRIVACY

● **Autorizzazione al trattamento dei dati personali**

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.