

INFORMAZIONI PERSONALI

Federico Costa



📍 Via Roma, 34/1 – 10020 Baldissero Torinese - To

☎ +39 334 2987218

✉ federico.costa@me.com

Data di nascita 28.07.1962 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

2016 - Attuale

Area Manager IGPDecaux per il Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta

Con la mia società a responsabilità limitata, della quale sono socio maggioritario e amministratore, gestisco in piena autonomia, la clientela con sede nell'area di competenza, oltre ad alcuni clienti milanesi, già amministrati precedentemente.

Svolgo l'attività coordinando una rete di due agenti ed un back office.

2006 – 2016

Agente presso IGPDecaux - sede Milano.

Inizio la mia collaborazione con l'azienda in oggetto quando la stessa decide di attuare una rete di professionisti dedicati alla clientela, dopo anni di attività esclusivamente mirata alla gestione della domanda proveniente dai centri media.

I risultati non tardano ad arrivare. Personalmente passo da un portafoglio consegnato di alcune centinaia di migliaia di euro, ad un portafoglio di circa cinque milioni di euro, perpetrato nel tempo.

Tra i clienti gestiti, vanto aziende come Bayer, Sanofi Aventis, Pfizer Italia, Beiersdorf Italia, The Swatch Group Italia, VF Group Italia, Mediaset spa, Il Sole 24 Ore, eccetera.

2007 – 2011

Co-Owner – Noir Edizioni (Gennaio 2007 – Dicembre 2011)

Contemporaneamente alle attività indicate, ho svolto il ruolo di editore e co-owner de La Noir Edizioni srl, con sede a Milano, che si è occupata di ideare, progettare e diffondere prodotti editoriali lifestyle con focus su arte, moda e design. Made 05 era la testata principale editata.

2004 – 2005

Agente presso PRS – sede di Bologna

In collaborazione con l'agente generale bolognese, gestisco la clientela promuovendo il network televisivo in portfolio alla PRS, per l'area Emilia e Triveneto.

2002 – 2004

Amministratore delegato di Casa Italia – sede Shanghai (RPC)

Su mandato della casa madre italiana, mi reco a Shanghai per creare prima, amministrare poi, la struttura dedicata alle piccole e medie imprese italiane, intenzionate ad aprire contatti commerciali in Cina. Realizzo una show room di circa 1.500 mq, e seleziono una rete commerciale di 15 promoter di nazionalità cinese.

Nel corso dei due anni di mandato, mi divido tra Cina e Italia. In Italia per la gestione dei clienti, la definizione dei contratti di collaborazione e le pr con i clienti stessi.

In Cina per curare l'esposizione dei prodotti della clientela, l'organizzazione di eventi atti alla promozione e finalizzati al reperimento di accordi commerciali per la distribuzione sul territorio cinese.

1997 – 2004

Agente presso RCS Pubblicità – sede di Torino

Entro a far parte della squadra dell'agente generale torinese, con il ruolo di agente, dedicato alla gestione del portafoglio piemontese, settore finanziario, tecnologico e moda.

1994 – 1997

Agente presso PAGINE ITALIA spa – sede di Torino

Sono tra i primi professionisti a salire a bordo della nuova iniziativa del Gruppo Mondadori.

Per 3 anni mi dedico alla gestione di una parte del territorio torinese, amministrando 2 sub agenti.

Iniziando a portafoglio zero, realizzo per ogni anno un portafoglio di circa quattrocento milioni di lire.

1984 – 1993

Agente generale di assicurazioni

Iscritto all'albo professionale degli Agenti di Assicurazione, gestisco l'agenzia generale a Torino per conto della Commercial Union prima e della Winterthur Assicurazioni dopo. Gestisco una struttura con un sub agente e due impiegati.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Nel corso della mia carriera ho partecipato a numerosi corsi di formazione commerciale e tecniche di vendita

Diploma Istituto Superiore di Educazione Fisica

Diploma Magistrale

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre

ITALIANO

Altre lingue

FRANCESE – OTTIMO – PARLATO E SCRITTO
INGLESE - SCOLASTICO

Competenze comunicative

- Le svariate esperienze maturate su territori e in ambiti commerciali differenti, mi consentono di poter affermare di essere ad oggi un buon commerciale, in grado di trattare con l'amministratore delegato della grande azienda, ma anche di saper individuare le esigenze della piccola realtà in crescita.
- Ottima conoscenza delle tecniche di vendita e dei superamenti delle obiezioni, con spiccata capacità di individuare i segnali di acquisto.

Competenze organizzative e gestionali

- leadership (attualmente responsabile di un team di 3 persone, con gestione in passato di team di circa 20 persone). Attitudine al problem solving.
- Ottima capacità organizzativa.
- Naturalmente portato al rapporto interpersonale, posso affermare di aver sempre creato legami molto stretti con la clientela, in particolar modo durante la mia esperienza in IGPDecaux, sia a Milano che in Piemonte.
- Abituato a lavorare in team e a rispondere prontamente alle esigenze di casa madre.

- Da sempre lavoro per obiettivi.

Competenze digitali

Ottima conoscenza del pacchetto Office – facilità di apprendimento verso sistemi gestionali