

CURRICULUM VITAE

SERAFINO TANGARI

DATI PERSONALI

Indirizzo casa: Via Fraconalto, 155 Roma
Numeri di Telefono : +39 3493275729
E-mail: serafinotangari@gmail.com

Data e luogo di nascita: Cosenza, 10/11/1980
Stato Civile: Coniugato
Nazionalità: Italiana

STUDI e QUALIFICHE

1999 Perito Comm.le e Programmatore, 80/100, ITC Pezzullo,
Cosenza
2003 Laurea V.O. Economia Aziendale, 96/110, Università degli
Studi della Calabria, Arcavacata (Cs)

LINGUE: Inglese (discreto/scritto e parlato)
Spagnolo(sufficiente/scritto e parlato)

INFORMATICA: Pacchetto Office: Ottimo
MS Windows: Ottimo
AS400: Buono
SPSS: Buono
Mac OS: Buono
Autoline: Ottimo
SipadX: Buono
Car.Lo: Buono
Coda: Ottimo
SAP: Ottimo
Business Intelligence: Ottimo

SINTESI E OBIETTIVI DI CARRIERA

I miei studi e le mie esperienze professionali si sono focalizzate, all'interno del settore Automotive, nel Business Management e nella analisi dei dati economici-finanziari oltre che commerciali. Successivamente mi sono dedicato al mercato dei veicoli usati dapprima nella gestione economica dello stock, successivamente ho ampliato le mie competenze iniziando l'attività commerciale, intesa quale gestione dei Centri Esterni e gestione diretta di trattative per lotti di vendita. Ho maturato anche esperienza nella gestione delle rete di vendita indiretta (broker e dealer) per la vendita del prodotto NLT. Il mio obiettivo è quello di rappresentare per l'azienda una risorsa di valore e che attraverso il raggiungimento degli obiettivi, partecipa

attivamente alla creazione del valore. Vorrei intraprendere, dunque, un percorso che mi dia crescenti responsabilità, la possibilità di gestire un team, fornendo risposte con risultati positivi, rilevabili e quantificabili.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

10/2015 – in corso **LEASYS S.p.A., Roma**

Business Intelligence – Reporting Remarketing Italy e Europe

- Analisi performance vendite Remarketing
- Gestione pricing Remarketing in collaborazione con gli enti deputati
- Analisi canali di vendita
- Budget

09/2014 – 10/2015 **LEASYS S.p.A., Roma**

Marketing Incentives & Sales Operations

- Gestione Commerciale rete di vendita noleggio indiretta (Broker e Dealer FCA)
- Determinazione Target Annuali
- Gestione del processo di convenzionamento sulla rete vendita noleggio indiretta, nel rispetto delle procedure indicate da FCA
- Determinazione e controllo delle provvigioni e dei rappel maturati per l'attività di procacciamento
- Ideazione del piano commerciale per la rete di vendita noleggio indiretta
- Partecipazione a progetti ad hoc quali: sviluppo App, Reportistica, Definizione vendita con logica di Territory
- Gestione di una risorsa

02/2013 – 09/2014 **LEASYS S.p.A., Roma**

Marketing Analyst Remarketing

- Analisi Performance Vendita Remarketing
- Gestione Comitato Pricing Remarketing
- Budget e Forecast Remarketing
- Individuazione delle leve per massimizzare il risultato economico e minimizzare il livello di stock
- Gestione delle leve commerciali su sistema aziendale

01/2012 – 02/2013

BBVA AUTORENTING S.p.A., Roma

Società del Gruppo BBVA operante in Italia nel settore del Credito al Consumo e del Noleggio a Lungo Termine con 3 società.

Funzionario Commerciale – Canale Dealer & Network Partner

- Attuare le politiche di vendita dei veicoli usati
- Controllare costantemente le terminazioni future per ottimizzare le procedure di vendita dei veicoli con particolare attenzione ai riscatti degli utilizzatori
- Garantire un livello minimo dello stock dei veicoli a disposizione della vendita
- Controllare costantemente le performance di vendita, sia in riferimento ai valori Eurotax Blu che al valore del cespite al momento della dismissione
- Garantire il raggiungimento dell'obiettivo massimo in termini economici minimizzando l'effetto dei tempi di giacenza, della logistica e dei volumi per singolo acquirente
- Controllare costantemente le tendenze del mercato dell'usato fornendo feedback alle funzioni aziendali coinvolte nel processo di definizione dei valori residui
- Gestire i Centri Vendita Esterni a Dealer
- Comunicare gli obiettivi di Vendita a Centri Vendita Esterni a Dealer
- Monitorare costantemente il raggiungimento degli obiettivi di vendita forniti ad ogni singolo Centro Esterno Dealer
- Collaborare allo sviluppo, contribuendone anche all'ideazione, delle leve tattiche più idonee ad incrementare le vendite ed il profitto

Performance

Fatturato YTD: 7.600.000,00

Penetrazione Mercato: Italia – Belgio – Slovenia

Performance Vendita % vs Eurotax – Danni: – 8%

Volumi: 1400 unità (YTD) direttamente + 950 unità gestite attraverso 6 Centri Esterni e Gestione di un Broker con vendite di ulteriori 150 veicoli YTD (da settembre 2012 ad oggi)

10/2009 – 12/2011

BBVA AUTORENTING S.p.A., Roma

Società del Gruppo BBVA operante in Italia nel settore del Credito al Consumo e del Noleggio a Lungo Termine con 3 società.

**Pianificazione, Supporto e Sviluppo Commerciale Remarketing
– Direzione Remarketing**

- Predisposizione delle informazioni indispensabili per la vendita dei veicoli rientrati dal noleggio;
- Sviluppo e controllo dei Piazzali di Stoccaggio Auto e Centri Esterni;
- Sviluppo, in collaborazione con IT dept, degli strumenti informatici di supporto alla forza vendita, al fine di garantire qualità e velocità di vendita;
- Supporto al Remarketing Head nelle analisi di mercato per definire politiche di vendite idonee al raggiungimento degli obiettivi aziendali;
- Sviluppo delle leve tattiche più idonee all'incremento dei volumi di vendita e del profitto;
- Cura di tutte le attività legali relative al Remarketing Dept (contrattualistica Piazzali,

Centri Vendita Usato, Gestione dei Procedimenti di Conflitto con Partner etc);

- Collaborazione con il Controllo di Gestione per la predisposizione di Report commerciali;
- Analisi delle Performance
- Attività di approvazione Lotti per la vendita di veicoli a commercianti
- Redazione Budget e relativi Forecast
- Gestione della Logistica veicoli rientro fine locazione ed attribuzione a Piazzali di stoccaggio e Centri Vendita Esterni
- Gestione e Monitoraggio del rispetto delle procedure e delle politiche commerciali da parte dei Centri Vendita Esterni, con periodiche visite c/o le loro strutture
- Analisi dei costi e gestione degli accantonamenti del Reparto

PROGETTI SPECIALI:

- Piano Proroghe su Scadenze 2011
- Partecipazione, attraverso invio dati, al Progetto ANIASA "Osservatorio Prezzi"
- Test, Formazione e Coordinamento nuova gestione Pre-leasing e Rinoleggi con Evolutiva OCS

06/2009 – 10/2009 **Axus Italiana S.r.l. – ALD, Roma**

Società di Noleggio Lungo Termine

Supplier Account – Direzione Finanziaria

Gestione dell'area dei costi di manutenzione, attraverso l'inserimento delle spese sostenute con i programmi FMAN (Access) e con KEA (derivazione AS400), il controllo delle stesse rispetto alla scontistica da applicare da parte dei centri convenzionati.

06/2008 – 06/2009 **Avis Autonoleggio S.p.A.**

Società di noleggio a breve termine.

Network Administration Specialist – Direzione Finanziaria

Responsabilità di tutti i flussi contabili tra Casa Madre e la sua rete di concessionari sul territorio nazionale. Predisponendo mensilmente gli Estratti Conto per ognuno di esso, mi occupavo di riconciliazioni contabili, analisi del credito, di controllo sulle performance e sul rispetto delle procedure amministrative in essere

PROGETTI SPECIALI:

- Progetto di start up del nuovo software contabile a livello europeo, CODA.

06/2007 – 06/2008 **Urban Science S.r.l.**

Società di consulenza aziendale settore Automotive.

Business Manager

Monitoraggio del corretto flusso di dati economico-finanziari dalla rete concessionari General Motors (Opel-Saab-Chevrolet) a Casa Madre. L'attività prevedeva mensilmente delle visite presso i dealer per la verifica dei dati, per la lettura dei report e per l'eventuale training richiesto dal dealer o da GM. Mensilmente ho partecipato anche all'analisi dei dati di chiusura della rete GM.

PROGETTI SPECIALI:

Test e Formazione On site su Budget Concessionarie

01/2005 – 06/2007 **Future Drive S.r.l.**

Società di consulenza aziendale settore Automotive e reti distributive.

Trainer (01/2007 – 06/2007)

Attività di training alla rete concessionaria di BMW Italia, nella fase di migrazione al nuovo sistema gestionale (DMS Autoline), attraverso formazione on – site e attraverso apposite sessioni formative in BMW Academy. Partecipazione e supporto ai dealer, nelle fasi di migrazioni, in collaborazione con il reparto IT di BMW Italia S.p.A.

PROGETTI SPECIALI:

Redazione Manuale Operativo DMS "Autoline" distribuito alla rete dealer ufficiali BMW Italia S.p.A.

Specialista Pianificazione e Controllo (09/2006 – 01/2007)

Inserito nel team "Natwork" relativo al progetto con il cliente Divani&Divani per la costruzione e l'implementazione di un sistema di controllo di gestione su tutta la rete di vendita italiana, allo scopo di migliorarne i flussi informativi tra HQ e Business Partner.

Business Manager (01/2005 – 01/2007)

Attività di controllo di gestione dei Dealer BMW-MINI del Centro – Sud. Mi occupavo di analisi di bilancio, allo scopo di verificarne la corretta redazione e verificare gli indici e i margini che ne derivavano; verifica della corretta compilazione dei budget annuali (suddivisi successivamente per trimestri), in modo da poter poi eseguire l'analisi degli scostamenti con i dati a consuntivo; attività di reportistica, attraverso confronti interaziendali tra i concessionari.

12/2003 – 12/2004 **Audi Zentrum Cosenza S.r.l.**

Concessionario Ufficiale Audi

Impiegato Amministrazione e Contabilità

Mi occupavo della registrazione delle fatture acquisto nonché di altri aspetti contabili (ad esempio versamenti, quadratura IVA, redazione bilanci -anche trimestrali-,

quadratura estratti conti bancari ecc.), tenuta registri presenza, altre attività amministrative

PROGETTI SPECIALI:

Implementazione di un sistema integrato di reporting aziendale

ALTRE COMPETENZE E CARATTERISTICHE

L'esperienza maturata nel corso delle mie esperienze professionali, mi hanno permesso di acquisire:

- Visione d'insieme
- Organizzazione del lavoro in funzione delle priorità
- Lavorare per obiettivo
- Relazionarmi con l'interno e l'esterno
- Capacità di sintesi
- Capacità di analisi
- Problem solving

HOBBIES

Lettura, Storia, Cinema, Calcio, Computer, Auto

REFERENZE

Antonio Benvenuti: Amministratore Delegato Future Drive NPV

Gastone Mariotti: Ex Direttore Generale BBVA ora dirigente Texa (che ha collaborato in modo molto proficuo con Jaguar Italia nelle sue esperienze professionali citate)

Ai sensi dell'art. 13 D.Lgs.196/03, dichiara di essere informata delle finalità e modalità del trattamento dei dati consapevolmente forniti nel presente curriculum e di autorizzare l'utilizzo e l'archiviazione dei dati.

Data 29/10/2018

