



Progetti Manageriali

Offriamo alle imprese servizi di consulenza, formazione e temporary management per la crescita aziendale in Italia e all'estero.



Chi siamo

Siamo un team di persone, liberi professionisti con esperienza nell'affiancamento alla direzione aziendale e con competenze specifiche nella gestione dell'area commerciale: vendite, marketing e organizzazione commerciale.





A chi ci rivolgiamo

Lavoriamo per le aziende del Nord e Centro Italia in ambito B2B in cui la vendita e il marketing sono attività complesse e di valore.

Ci rivolgiamo alle aziende che intendono strutturare l'organizzazione commerciale in maniera manageriale.

Presidiamo ad interim la funzione commerciale, sviluppando al contempo le competenze necessarie per la crescita di risorse junior.

I settori di competenza



Servizi alle imprese

- ↗ Servizi ICT
- ↗ Produzione e vendita software
- ↗ Formazione e Servizi di consulenza
- ↗ Lavorazioni conto terzi, etc.



Distribuzione

- ↗ Materie prime alimentari
- ↗ Bevande
- ↗ Prodotti per l'ufficio
- ↗ Minuterie metalliche, etc.



Produzione

- ↗ Abbigliamento professionale e tecnico
- ↗ Antinfortunistica
- ↗ Vernici e solventi
- ↗ Mobili per ufficio
- ↗ Shopper in carta
- ↗ Sistemi antintrusione
- ↗ Tessuto non tessuto e ovatte, Insegne pubblicitarie
- ↗ Macchine agricole, etc.



Quali risultati otteniamo

Gestione delle vendite

- Definizione degli obiettivi di vendita, KPI e relativo monitoraggio
- Crescita manageriale del responsabile commerciale
- Organizzazione del lavoro dei venditori sul territorio
- Preparazione del budget, forecast e report quantitativi per la direzione
- Creazione del sistema premiante
- Costruzione della rete di vendita.
- Ricerca di nuovi clienti in Italia e all'estero

Gestione del marketing

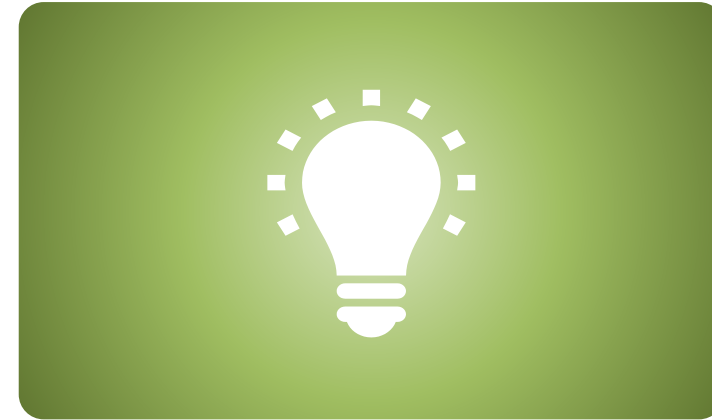
- Definizione della mappa strategica d'impresa
- Definizione delle strategie aziendali (commerciale, marketing, prodotto, etc)
- Identificazione dei segmenti di clienti e relativo posizionamento
- Costruzione del piano di comunicazione a supporto e guida delle vendite

Le fasi di lavoro



Ascolto iniziale

Raccogliamo i 'sintomi' per capire se le nostre esperienze e competenze possono essere messe a disposizione dell'Azienda con successo.



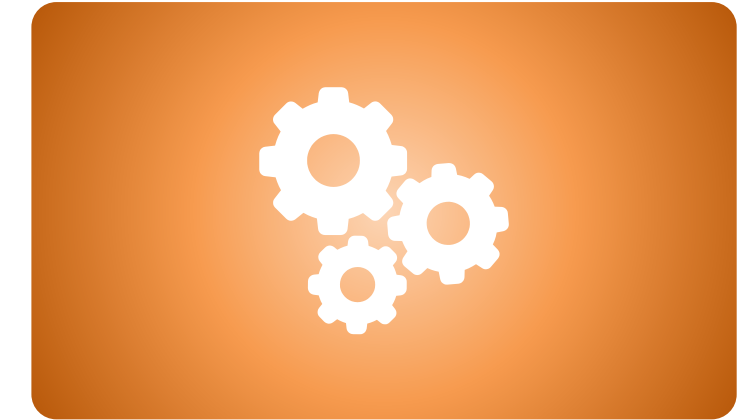
Approfondimento

Quantifichiamo e qualificiamo i sintomi raccolti, cercando la radice, l'origine del 'malessere' in maniera oggettiva e indipendente.



Piano d'azione

Presentiamo un piano volto al miglioramento e alla risoluzione delle criticità emerse, con stima dell'impegno e dei tempi necessari.



Implementazione

Realizziamo ciò che abbiamo scritto, nei tempi e nelle modalità concordate.

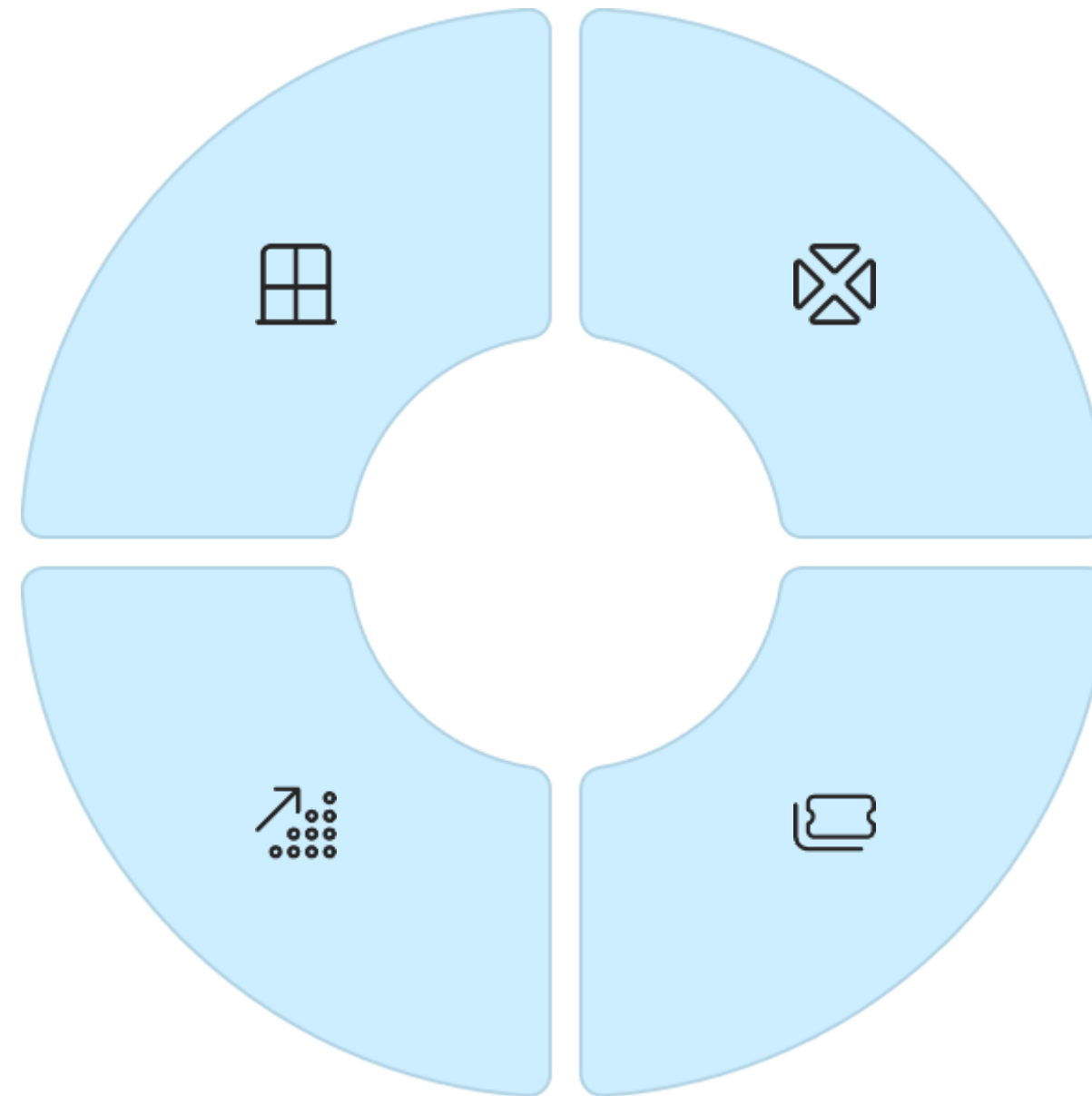
I nostri valori

Trasparenza

Identifichiamo e comunichiamo le criticità aziendali in maniera oggettiva, supportate da osservazioni dirette ed elaborazione dei dati raccolti

Crescita

Crediamo nello sviluppo del potenziale interno come priorità e nella valorizzazione dei talenti che ciascuna persona possiede.



Concretezza

Traduciamo le proposte di miglioramento e i piani di lavoro in azioni e risultati misurabili.

Innovazione e metodo

Portiamo strumenti e approcci innovativi, personalizzandoli su ogni organizzazione, affinché diventino nuovo patrimonio delle persone.

Perché lavorare insieme

Ci inseriamo rapidamente nel contesto aziendale, instaurando un rapporto di fiducia con la proprietà o il management.

Generiamo valore, accompagnando le persone in un percorso di crescita utile a migliorare le performance aziendali.



Contatti

Progetti Manageriali Srls

Via Pasinato 5/A

35136 Padova (PD)

Cell 335 5843574

christian.guiati@progettimanageriali.com

www.progettimanageriali.com



TEMPORARY MANAGEMENT
CONSULENZA AZIENDALE
FORMAZIONE