GIOVANNI POLICELLA

Direttore Commerciale | HR & Recruitment

[redacted] [redacted] [redacted]

Direzione Commerciale · Sviluppo Business & Nuovi Mercati · Gestione Team Commerciali Multi-sede · Strategie di Vendita B2B · P&L Management · Leadership & People Development

SOMMARIO

Direttore Commerciale con 14 anni di esperienza nella gestione di team commerciali e nello sviluppo di strategie di business nel settore delle risorse umane. Ho guidato progetti di startup territoriale portando un ufficio da zero a 900.000 euro di fatturato in 18 mesi, gestendo team fino a 20 risorse tra commerciali, recruiter e consulenti. Specializzato nell'apertura di nuovi mercati, nell'acquisizione clienti B2B e nella costruzione di reti commerciali ad alto rendimento. Competenze chiave: direzione commerciale multi-team, sviluppo business in contesti multinazionali, gestione P&L fino a 1,3 milioni di euro, leadership orientata ai risultati e alla crescita delle persone. Track record consolidato nell'incremento di fatturato, market share e retention del personale attraverso processi commerciali strutturati e KPI-driven.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Line Manager 2024 – Presente

Manpower Group *Roma*

- Gestito Divisione Engineering&Manufacturing e Finance,HR&Legal per selezione middle management Centro-Sud Italia, coordinando 4 Team Manager e 16 Consulenti multi-sede (Toscana, Lazio, Abruzzo, Puglia, Campania, Sicilia) con P&L di €1,3M
- Implementato sistema di calendarizzazione standard e KPI commerciali e di processo per monitoraggio avanzamento lavori e risoluzione criticità territoriali
- Guidato meeting strategici con dirigenti aziendali e supervisori per pianificazione workflow operativo e ottimizzazione processi di selezione

Manager Divisione Finance&Legal 2023 – 2024

LHH *Roma*

- Diretto team di 6 Head Hunter specializzati Finance&Legal con fatturato gestito di €600K, aumentando presenza aziendale presso PMI e costruendo network strategico con CFO, HR Director e CEO
- Generato circa 216 placement annui (3/mese per consulente) e acquisito circa 144 nuovi clienti/anno (2/mese per consulente) attraverso sviluppo relazioni C-level
- Coordinato progetti di ricerca per vacancy programmate, servizi RPO in-house presso clienti e programmi di outplacement con incontri quotidiani con CEO e CFO di aziende medium-large

Area Manager 2022 – 2023

Hunters Group *Roma*

- Lanciato startup ufficio Roma da zero, raggiungendo €900K di fatturato in 18 mesi e costruendo team di 14 Head Hunter + 2 stagisti in territorio precedentemente non presidiato
- Sviluppato network ex novo nel settore energie rinnovabili (crescita doppia cifra) posizionando brand Hunters Group tramite partnership con associazioni di categoria e acquisizione clientela strategica Centro-Sud Italia
- Gestito forecast, budget e KPI commerciali per team multi-vertical con responsabilità territoriale Centro-Sud, garantendo crescita fatturato e marginalità attraverso visite di gestione regionali e leadership orientata alla coesione

Account Specialist - Account Manager - Direttore di Filiale 2017 – 2022

Adecco Italia *Roma*

- Coordinato filiale con team di 20 risorse (commerciali, recruiter, amministrativi), ottimizzando processi operativi e garantendo crescita fatturato, aumento market share e zero turnover nel periodo
- Definito e implementato strategie commerciali aziendali per penetrazione nuovi mercati e apertura canali distributivi, gestendo trattative dirette con clienti chiave e stipula accordi commerciali strategici
- Acquisito nel febbraio 2019 grande cliente pubblico che ha generato superamento obiettivo annuale di fatturato già a Q1, attraverso consulenza HR modulare (outsourcing, staff leasing, formazione, normativa)
- Sviluppato opportunità business B2B con focus su somministrazione, formazione finanziata, valutazione e ricollocamento professionale, garantendo fidelizzazione clienti e raggiungimento target qualitativi e di vendita

Account Manager 2017 – 2018

Randstad Italia Spa *Frosinone*

- Sviluppato portafoglio clienti B2B area Lazio attraverso ricerca proattiva e analisi esigenze aziendali, proponendo soluzioni HR a 360° (somministrazione, formazione, valutazione, ricollocamento)
- Gestito end-to-end processo di recruiting: attivazione canali, selezione candidati, presentazione rose profilate e amministrazione lavoratori in somministrazione presso aziende clienti
- Selezionato e presentato profili specializzati ad hoc per aziende, garantendo matching qualitativo tra competenze candidati e requisiti posizioni aperte

Advisor 2012 – 2016

Obiettivo Lavoro *Roma*

- Fornito consulenza commerciale a clienti nuovi ed esistenti, gestendo rinnovo contratti e screening mercato per acquisizione nuova clientela
- Gestito rapporti con enti pubblici per ottenimento voucher imprese clienti e creato offerte commerciali customizzate attraverso analisi territorio di riferimento
- Partecipato a fiere nazionali e internazionali per supporto commerciale e sviluppo relazioni con aziende clienti

ALTRE ESPERIENZE

Sales Account 2009 – 2011

Technecom s.r.l *Frosinone*

Impiegato Amministrativo 2008 – 2008

Cooperativa Sociale O.Sa.La *Roma*

FORMAZIONE

Europrogettazione e Project Management - Executive Master *Roma*

Università degli Studi di Roma 'La Sapienza'

Economia Europea - Laurea Triennale *Roma*

Università degli Studi di Roma Tor Vergata

LINGUE

Italiano

Madrelingua

Inglese

B2

TOOLS

Produttività e Office:

Microsoft Office, Mail/PEC

CRM e Sales Management:

CRM customizzato, Salesforce

Web e Piattaforme Digitali:

Web

SKILLS

Sviluppo Commerciale B2B · Gestione P&L e Budget · Negoziazione Contratti · Acquisizione Clienti · Consulenza HR · Gestione Stakeholder C-level · Pianificazione Strategica · Analisi KPI e Forecast · Fidelizzazione Clienti · Ottimizzazione Processi Commerciali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali contenuti nel curriculum vitae ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679) per le finalità connesse alla selezione del personale

