

LUCA DONGIOVANNI



DATI PERSONALI

📍 Milano, il 22 Aprile 1982, naz. Italiana

🏠 20142 Milano, Italia

CONOSCENZE INFORMATICHE

Excel	● ● ● ● ●
PowerPoint	● ● ● ● ●
Word	● ● ● ● ○
Access	● ● ● ● ○
AutoCad 2D e 3D	● ● ● ● ○

AREE DI COMPETENZA

Product Marketing;
Soluzioni Office;
Gestione documentale;
Archiviazione documentale;
Digital Transformation;
Secure Printing;
Business Analyst;
Project Management;
Analisi di mercato;

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Aprile 2019 – ad oggi – Konica Minolta Italia SpA

Product Manager Office Solutions

- Responsabile dell'intero portafoglio di dispositivi Office: stampanti e multifunzione, colori e bianco nero.
- Responsabile del portafoglio di soluzioni software per la gestione delle stampe e per l'automazione dei flussi documentali.
- Lancio nuove Soluzioni,
- Attività lancio nuovi prodotti, definizione pricing, promozioni, piano marketing, budget e strumenti a supporto della Vendita;
- Formazione a Forza di vendita interna e dei Dealer partner.
- Supporto Top Man. nella definizione budget e piano marketing;

Maggio 2006 – Marzo 2019 – Ricoh Italia-SpA

Ricoh multinazionale leader nella fornitura di periferiche multifunzione e stampanti, soluzioni office e servizi per la gestione documentale. Nei 13 anni in Ricoh Italia, ho ricoperto ruoli prima nel Canale Indiretta, Diretta B2B e poi nella divisione Marketing di Prodotto. Di seguito il mio percorso professionale in Ricoh:

Ottobre 2015 – Marzo 2019 (Ricoh)

Product Manager Service & Marketing Business Analyst

Product Manager Servizi B2B MDS - BPS

- Gestione del portafoglio servizi MDS, pricing strategy e budget in termini di fatturato e margine;
- Lancio di nuove value proposition MDS e BPS;
- Definizione degli strumenti di Vendita.

Marketing Business Analyst

- Analisi dati di mercato, studio dei trends di settore
- Attuazione di promozioni commerciali e monitoring dei risultati;
- Interazione con divisione BI Business Intelligence di Ricoh Europe per condividere idee, informazioni e linee guida aziendali.

Ottobre 2012 – Settembre 2015 (Ricoh)

Product Manager Software & Solutions

- Gestione del portafoglio Software e Soluzioni;
- Lancio nuove Soluzioni,
- Definizione del pricing, promozioni, budget e piano marketing;
- Definizione degli strumenti a supporto della Vendita;
- Formazione alla Vendita e dei Dealer
- Monitoring risultati vs budget in termini di fatturato e P\L
- Gestione percorsi di certificazione dei Partners;

LINGUE

- **Italiano:** Madrelingua;
 - **Inglese:** Comprensione **B2**; Parlato **B2**; Scritto **B2**.
Esperienza lavorativa a Londra, dal 2004 al 2006.
-

FORMAZIONE

1997 – 2002

Diploma di Maturità:

Tecnico delle Industrie Elettriche

Polo Tecnico Professionale Industriale
"O. Mozzali" di Treviglio (BG)

COMPETENZE PROFESSIONALI

- Comprendere e valutare le esigenze del Cliente per proporre la soluzione vincente;
 - Conoscenza delle soluzioni office per la stampa da mobile, secure printing, cattura e invio dei documenti, gestione e archiviazione documentale;
 - Ottime capacità di analisi dati, budgeting e reporting.
-

CAPACITÀ PERSONALI

- Buone capacità comunicative e di ascolto;
 - Attitudine a lavorare in team ed a relazionarmi con persone di diversa nazionalità e cultura;
 - Organizzo autonomamente il lavoro, definendo le priorità ed assumendo le responsabilità, in modo da raggiungere gli obiettivi prefissati, entro le scadenze previste;
 - Flessibilità e ottima predisposizione a fronteggiare eventuali criticità.
-

Aprile 2009 – Settembre 2012 (Ricoh)

CRM Business Analyst – Channel Marketing Sales B2B

- Gestione del CRM, aziendale, individuando area di miglioramento, assicurandone il funzionamento e promuovendo costantemente l'utilizzo dello strumento;
- Responsabile del Training e del supporto degli utenti CRM,
- Definizione e monitoring di campagne di vendita sul canale B2B;
- Definizione e analisi dei KPI di vendita.

Maggio 2006 – Marzo 2009 (Ricoh)

Major Account Business Analyst & Country Coordinator

Attività e Responsabilità:

- Assicurare la corretta applicazione in Italia dei contatti sottoscritti a livello internazionale, monitorando le attività di vendita sui Clienti Global e Major Account;
- Supportare i Responsabili vendite nella definizione delle offerte gare e gestire le richieste di contributi economici al HQ Europeo;
- Gestire il processo di supporto ai Dealer per trattative MA;

Ottobre 2004 – Marzo 2006 (London)

Esperienza lavorativa a Londra, Waiter & Manager Assistant

Nando's Group holdings ltd, London, United Kingdom, Ristorazione.

Attività e Responsabilità:

- Accoglienza del cliente,
- Training del nuovo personale,
- Supporto del Manager nella gestione del servizio.

Gennaio 2003 – Settembre 2004

Disegnatore AutoCad, Impiegato Tecnico

A.S. Automantion Service srl, società attiva nella progettazione e realizzazione di quadri elettrici per il comando e il controllo per impianti industriali gas tecnici e combustibili.

Attività e Responsabilità:

- Disegno di schemi elettrici e pneumatici per il comando e controllo di impianti gas;
- Disegno di elementi meccanici e schemi d'insieme di macchinari industriali;
- Redazione di documentazione tecnica, manuali, certificazioni, dichiarazioni di conformità.

Vi autorizzo al trattamento dei dati personali ai sensi del D. lgs. 196/03.