

# Curriculum Vitae

Giordano Annoni

---

---

---

## Riepilogo Professionale

Professionista con oltre vent'anni di esperienza consolidata in ruoli commerciali e manageriali, caratterizzato da una forte ambizione nel raggiungimento di obiettivi strategici e nella conquista di nuovi mercati. Esperto nella **gestione manageriale**, nel **problem solving** e nella **creazione di business plan di sviluppo immobiliare**. Comprovata capacità di **gestione e negoziazione con fondi d'investimento** e di **gestione di team di lavoro**. Disponibile a viaggiare, con una spiccata attitudine allo sviluppo del business e alla fidelizzazione della clientela.

## Esperienze Professionali

### Direttore Generale e Responsabile Finanziario, As Gen.co srl

società di Sviluppo Immobiliare e General contractor

---

- Responsabile del corretto ed efficiente funzionamento della Società, supervisionando le linee di business e la struttura organizzativa con piena responsabilità sul conto economico (P&L).
- Implementazione di logiche e strategie innovative per lo sviluppo dei fondi in gestione, ottimizzando le performance e la crescita aziendale.
- Guida strategica e operativa per il raggiungimento degli obiettivi finanziari e di business, dimostrando eccellenti capacità di **gestione manageriale** e **problem solving**.

### Expansion Manager, Engel&Voelkers

Dal 2009 al 2016

- Responsabile dello sviluppo e delle nuove aperture di punti vendita per un brand internazionale nel settore immobiliare di lusso, contribuendo significativamente all'espansione del network.

- Gestione completa del processo di espansione, dal primo contatto con potenziali investitori alla definizione del bacino d'utenza e del budget di sviluppo, con un impatto diretto sulla crescita del portfolio immobiliare.
- Affiancamento iniziale e formazione degli affiliati fino all'apertura, garantendo l'allineamento agli standard del brand e il successo delle nuove unità, evidenziando forti capacità di **gestione di team di lavoro** e **problem solving**.
- Esperienza diretta nella **creazione di business plan di sviluppo immobiliare** e nella **negoziazione con fondi d'investimento** per supportare l'espansione, portando a termine accordi strategici.

## **Responsabile Commerciale Clienti Corporate, Hera International RE**

**Dal 1999 al 2009**

- Pioniere nella creazione e nello sviluppo di una nuova realtà nel settore immobiliare, partendo da zero e definendo tutte le procedure operative.
- Sviluppo e implementazione di un **business plan** efficace e performante che ha portato a un rapido successo aziendale.
- In soli tre anni, ho guidato l'inserimento di un team di **14 agenti e 2 segretarie**, portando la società a un riconoscimento nazionale e all'apertura di nuovi mercati esteri, con un incremento significativo della quota di mercato.
- Competenza nella **negoziazione con fondi d'investimento** e nella gestione di relazioni con clienti corporate, chiudendo affari di alto valore.

## **Agente di Commercio, NATI' SKIN WATER**

**[Periodo da specificare, se disponibile]**

- Gestione proattiva di un portafoglio clienti esistente, con focus sul raggiungimento degli obiettivi di fatturato, superando costantemente i target di vendita.
- Collaborazione strategica con il Direttore Commerciale per l'implementazione di strategie commerciali, contribuendo all'aumento della visibilità del brand.
- **Negoziazione** e stipula autonoma di accordi annuali con clienti nel canale dell'Estetica Professionale, garantendo una migliore visibilità del brand e un aumento delle vendite.
- Identificazione di nuove opportunità di business e analisi della concorrenza per proporre piani d'azione mirati, che hanno portato all'acquisizione di nuovi clienti.
- Reporting mensile delle performance e proposta di piani d'azione, dimostrando capacità analitiche e di **problem solving** per ottimizzare le strategie di vendita.

## **Agente e Rappresentante di Commercio, DERMOPHYSIOLOGIQUE**

[Periodo da specificare, se disponibile]

- Gestione e sviluppo della zona assegnata, con acquisizione di nuovi clienti e fidelizzazione degli storici, aumentando la base clienti .
- Gestione delle dimostrazioni prodotto, raccolta ordini e supervisione del post-vendita, garantendo un alto livello di soddisfazione del cliente.
- Capacità di **problem solving** nella gestione delle esigenze dei clienti e nell'ottimizzazione dei processi di vendita, risolvendo problematiche complesse in tempi rapidi.

## **Agente Editoriale, Giunti Casa Editrice**

Dal 1993 al 1999

- Responsabile delle adozioni di libri di testo per scuole elementari, medie e superiori nel settore scolastico, influenzando le scelte didattiche di numerose istituzioni.
- Interfaccia diretta con professori, presidi e insegnanti per la presentazione dei testi, costruendo relazioni solide e proficue.

## **Istruzione**

- **Diploma di Geometra**
- Iscrizione alla facoltà di Scienze Politiche presso L' Università Statale di Milano
- Master di gestione Aziendale e real estate
- Corsi di formazione strategie di vendita

## **Competenze Chiave**

- **Gestione Manageriale**
- **Problem Solving**
- **Creazione Business Plan Sviluppo Immobiliare**
- **Negoziare con Fondi d'Investimento**
- **Gestione Team di Lavoro**
- Sviluppo Commerciale e Nuovi Mercati
- Fidelizzazione Clienti
- Analisi di Mercato e Concorrenza

- Reporting e Pianificazione Strategica
- **Disponibilità a Viaggiare**

## **Interessi**

- Membro di consigli di società sportive e scolastiche.
- Appassionato di viaggi , sport e cucina .