



■ Winston Marino
Via Barnaba Oriani, 55
I-20156 Milano (ITALY)
winston@winstonmarino.com
+39 348 4064 997

INSET

CHAUVIN
ARNOUX

TECSA

Aprimatic

OLIVETTI
TECNOST

DOMUSTECH

TELECOM
ITALIA

PIRELLI

bpt

Winston Marino
Progetti di marketing e vendita



Nato a Milano nel 1963. Maturità Scientifica (1982), biennio di Ingegneria Elettronica, cultura universitaria. Corsi di marketing, vendita, informatica, comunicazione, qualità, gestione delle risorse umane. Conoscenza della lingua inglese. Coniugato con una figlia.



Winston Marino

via Barnaba Oriani, 55
I-20156 Milano
winston@winstonmarino.com
+39 348 4064 997

Dal 1989 progetti di marketing strategico e operativo, di sviluppo delle vendite e organizzazione della distribuzione. Orientamento a missioni specifiche di settore, prodotto e comunicazione.

Alcune realizzazioni:

Consulente dell'Amministratore Delegato

Bpt Spa

Dal 1/7/2003 al 30/6/2004 a Cinto Caomaggiore (VE). Direzione Marketing Strategico del gruppo bpt; Direzione e coordinamento generale del progetto domotica bpt. Settore Distribuzione Materiale elettrico: termoregolazione, cito e videocitofonia, domotica.



Responsabile Commerciale e Marketing

Aprimatic Spa

Dal 17/9/2001 al 15/6/2003 a Bologna (gruppo Domustech - Olivetti Tecnost - Pirelli) nel canale professionale e Distribuzione Materiale Elettrico settore automazione e domotica.



Responsabile Commerciale e Marketing

Tecsa Srl

Dal 11/1/1999 al 15/9/2001 a Lainate (MI) canale DME settore produzione sistemi di sicurezza antintrusione e antincendio.



Dal 1997 al 1998 **Responsabile Commerciale e Marketing** per il Canale Elettrico della *Elcart Spa* di Milano [componentistica e prodotti elettronici]. Dal 1996 al 1997 **Responsabile Marketing** Italia della *Chauvin Arnoux di Parigi* [strumentazione di misura elettrica]. Dal 1992 al 1994 **Responsabile Commerciale** dell'*Autec Srl* di Vicenza [radiocomandi industriali di sicurezza]. Dal 1989 al 1992 **Responsabile Marketing** della *In.Set Spa* di Milano in diretta collaborazione con il Direttore Commerciale [canalizzazioni elettriche]. Dal 1983 al 1989 Stage in aziende come assistente al Direttore Commerciale/Marketing.



PROMOZIONE DI VENDITA

Collezione 2004

Sensibile incremento delle vendite della famiglia prodotto TH nel mese di novembre 2003.

SCENARIO: quota di mercato alta (70%), mercato stabile
SKILLS: gadget ad alto valore percepito e apprezzato; anteprima nazionale.

STRUMENTI: coinvolgimento di tutti gli attori di mercato in scena, agenzie e loro funzionari, trade buyer, trade sales force, installatori.



MARKETING

Nuova rete distributiva

Creazione ex-novo del canale elettrico in Italia. Selezione, formazione e gestione agenzie di rappresentanza plurimandatarie, rivenditori ed installatori; mantenimento del canale professionale. Comunicazione a 360 gradi, eventi mkt all-inclusive per il raggiungimento delle quote di mercato previste.



EVENTI

Intel 2001

Gestione completa dello stand, nuovo catalogo, nuova immagine coordinata, nuovo marchio, nuova linea di prodotti e promozione relativa.



FEDRIGONI AWARD

Catalogo Istituzionale

Creazione della nuova documentazione istituzionale, nuovo raccoglitore cartelle prodotto e nuova immagine coordinata.

