



PAOLO BIANCHI

KEY ACCOUNT MANAGER

PROFILO

Responsabile commerciale con esperienza decennale, esperto nel settore delle specialità chimiche e del coating. Mi distingo per un approccio al cliente che lo pone al centro dell'attenzione e per una gestione delle vendite e dello sviluppo business smart, moderno e basato sui dati.

CONTATTI

PAOLO.BIANCHI83@PROTON:.ME

<https://www.linkedin.com/in/paolobianchi83/>

3402824370

Via Mario Tosi, 10

Bertonico(LO) 26821

ATTIVITÀ E INTERESSI

Scrittura • Disegno • Corsa • Gioco da Tavolo

ESPERIENZA

SALES & PRODUCT MANAGER – IMCD ITALIA

OTTOBRE 2021 – IN CORSO

Gestione dei clienti e responsabilità del fatturato per i clienti del settore adesivi del territorio italiano.
Sviluppo delle tecnologie affidate.
Promozione delle Case Mandanti e dei nuovi prodotti per il mercato di riferimento.

KEY ACCOUNT MANAGER – COVESTRO

GIUGNO 2014 – OTTOBRE 2021

Gestione dei clienti del sud Europa e vendita di prodotti chimici speciali (resine acriliche e poliuretaniche principalmente) per l'industria degli inchiostri e del packaging.
Sviluppo del business in merito ai nuovi prodotti e cura delle relazioni con i clienti.
Indagini di mercato e sviluppo del settore stampa digitale in Europa.

Da Luglio 2020 gestione di un Key Account del settore packaging a livello europeo per il quale agisco da principale riferimento in merito a questioni tecniche, commerciali e di sviluppo.
Da Aprile 2021, DSM è stata acquisita da Covestro.

RAPPRESENTANTE TECNICO-COMMERCIALE - HEXION

OTTOBRE 2010 – MAGGIO 2014

Gestione e sviluppo della clientela del sud Europa e vendita di prodotti chimici speciali (resine fenoliche) per l'industria del legno, dei compositi e automotive.
Gestione di agenti e distributori in Italia, Svizzera, Slovenia, Serbia, Austria e Ungheria.

RAPPRESENTANTE COMMERCIALE – SIR INDUSTRIALE

MARZO 2009 – OTTOBRE 2010

Vendita B2B di diverse specialità chimiche per il settore coatings, costruzioni e compositi. Sviluppo del business nel territorio del nord-America.

TECNICO DI LABORATORIO – AKZO NOBEL COATINGS

SETTEMBRE 2007 – MARZO 2009

Sviluppo di coatings industriali per applicazioni non-stick e ad alta temperatura.
Sviluppo di vernici in polvere per applicazioni in settori ad alta temperatura.

ISTRUZIONE

LAUREA MAGISTRALE IN CHIMICA

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PAVIA – 110/110 C.L.

ESAME DI STATO, GIUGNO 2008 86/100

LUGLIO 2007

DIPLOMA DI PERITO CHIMICO INDUSTRIALE

ISTITUTO TECNICO G.CARDANO, PAVIA – 100/100 C.E.

LUGLIO 2002

PRINCIPALI COMPETENZE E CARATTERISTICHE

Ottime capacità interpersonali e comunicative • Gestione commerciale moderna e smart • Microsoft Office • Microsoft Dynamics • SAP BW • Salesforce.com • DevOps • Agile • Problem solving • Leadership • Coaching • Product Management