

Denny Turi

General Manager Sales presso THORMAX ITALIA SPA

dennyturi@gmail.com

Summary

Consulente direzione commerciale, marketing e vendite

Identificazione aree di crisi in aziende strutturate per la distribuzione di merci e servizi su territorio regionale o nazionale

Intervento nella conduzione commerciale, gestione del credito, processi di magazzino, rete vendita, rapporti con la clientela

Specializzazione aree merceologiche: ferramenta, idrotermosanitari, materiale elettrico

Experience

General Manager Sales at Thormax Spa - Bricofer Group

January 2018 - Present

Responsabile commerciale at VBS Gruppo Ferritalia

September 2016 - December 2017 (1 year 4 months)

Analisi e sviluppo clientela attiva; piani incentivazione agenti e clienti; ricerca e formazione nuova forza vendita; marketing strategico.

Responsabile Commerciale at Zangrillo Gruppo Axel

July 2015 - August 2016 (1 year 2 months)

Interventi su

Processi produttivi

Magazzino e Logistica

Area Commerciale

Forza Vendita

Gestione del Credito

Start-Up nuova Filiale Puglia

Consulente Direzione Commerciale at VBS Gruppo Ferritalia

March 2014 - June 2015 (1 year 4 months)

Identificazione aree critiche e di intervento

Innovazione politiche commerciali

Strategie partecipative forza vendita

Gestione del credito

Marketing applicato

Consulente commerciale at INTEMPRA Progettazione siti internet

September 2014 - March 2015 (7 months)

Servizi e soluzioni web specifiche per le PMI

Progettazione e realizzazione di siti Internet

Soluzioni di Web Marketing

Soluzioni di eBusiness per la PMI

Immagine, Comunicazione & Consulenza

Ricerca & innovazione Tecnologica

Outsourcing e sviluppo software

Supporto allo sviluppo del "Business on-line"

Consulente commerciale at FOX & PARKER GROUP Gestione del credito

July 2013 - March 2015 (1 year 9 months)

Gestione del credito di estrema qualità e personalizzazione

Del Gruppo fanno parte CO.E.RI. KOSMOS ADR specializzata in recupero del credito e nella

Mediazione Civile e Commerciale, Investigazioni Italia, Divisione dedicata alle investigazioni, , My

Rating, Divisione dell'azienda specializzata in servizi in ottica Basilea 2 e Basilea 3.

Consulente commerciale at iFerr Magazine

August 2012 - December 2014 (2 years 5 months)

Rivista di settore letta mensilmente da oltre 10.000 Rivenditori e circa 1.700 Produttori nel canale della Ferramenta

www.iferr.com

Consulente commerciale at FDM OVERSEAS

September 2010 - December 2014 (4 years 4 months)

Import Arredo Garden from Vietnam, Indonesia, China

<http://www.fdmoverseas.com>

Consulente commerciale at STUDIO MARIO SILVANO Consulenza e formazione

October 2013 - June 2014 (9 months)

Consulenza e Formazione "su misura" nelle aree Management Marketing Vendita e Distribuzione

Consulente commerciale at METEL Interscambio elettronico informazioni commerciali

June 2013 - June 2014 (1 year 1 month)

EDI (Electronic Data Interchange)

Interscambio Elettronico di informazioni commerciali, amministrative e logistiche attraverso un Formato Standard.

Con Metel, l'adozione di modelli informatici di base condivisi dagli operatori del settore permette di realizzare economie importanti.

Utilizzo di un linguaggio unico (STANDARD) condiviso tra computer (EDI), che permetta di comunicare in modo coerente ed immediato riducendo al massimo la possibilità di errore.

Progettista at PRiFerr Progetto Rete iFerramenta

November 2013 - March 2014 (5 months)

Progetto di filiera nel canale Ferramenta per Produzione Distribuzione Dettaglio e Forza Vendita

Consulente esterno at ASSOFERMET

March 2013 - March 2014 (1 year 1 month)

Associazione Nazionale dei Commercianti in ferro e acciaio, metalli non ferrosi, rottami ferrosi, ferramenta e affini

Consulente commerciale at BUILDING THE FUTURE Ottimizzazione Scorte di Magazzino

May 2013 - September 2013 (5 months)

ALBERT: Gestione e Ottimizzazione Scorte di Magazzino

Riduce le scorte di magazzino del 30-40%, creando liquidità all'Impresa

Migliora il livello di servizio ai clienti, riduce rotture di stock, analizza vendite perse

Riduce la creazione di costi occulti, obsolescenze, sovra-scorta

Migliora la visione strategica con analisi specifiche economiche e finanziarie per fornitore, famiglia prodotto

Coadiuvava l'Ufficio Acquisti nelle attività quotidiane

Introduce innovazioni come le Previsioni Vendita, ciclo prodotto e Category Management

Manager at Trade-Mark-Consulting

August 2009 - March 2013 (3 years 8 months)

Consulente marketing e vendite

Consulente import

Membro del Comitato Tecnico at ASSOFERMET

May 2012 - February 2013 (10 months)

Associazione Nazionale dei Commercianti in ferro e acciaio, metalli non ferrosi, rottami ferrosi, ferramenta e affini

Direttore Commerciale at LAMURA Distribuzione Ferramenta

June 2010 - December 2012 (2 years 7 months)

Direzione Commerciale

Responsabile Vendite at A. CAPALDO SPA

June 2004 - July 2009 (5 years 2 months)

Sviluppo e gestione vendite settore ferramenta, giardinaggio tecnico, arredo garden, mobili per la casa nel centro e sud Italia.

Branch manager

Amministratore Delegato at FRASCHETTI SUD SRL
September 1996 - June 2004 (7 years 10 months)

Area Manager at BLACK & DECKER
January 1987 - September 1996 (9 years 9 months)

Area Manager

Education

Sapienza Università di Roma
Scuola Normale Superiore
technical tradind, 1977 - 1982

Denny Turi

General Manager Sales presso THORMAX ITALIA SPA

dennyturi@gmail.com



[Contact Denny on LinkedIn](#)