

## Contatta

[www.linkedin.com/in/daniele-palermo-](http://www.linkedin.com/in/daniele-palermo-) (LinkedIn)  
[www.qapla.it/](http://www.qapla.it/) (Company)

## Competenze principali

Salesforce.com  
Costruzione di relazioni  
Consulenza

## Certifications

Corso Base di Bug Finding  
IVASS  
IELTS  
Iscrizione organismo agenti e mediatori

# Daniele Palermo

Business Development Manager  
Pisa, Toscana, Italia

## Riepilogo

Sono nato e cresciuto nello sviluppo delle attività commerciali e da sempre questo magico mondo dell'espansione imprenditoriale mi appassiona, dalla creazione fisica di un attività fino al suo lancio nel mondo digitale.

Queste due strade si sono incontrate in Qapla', qui ho l'opportunità di ascoltare le storie di imprenditori digitali e dei loro eCommerce per supportarli nel loro progetto di crescita.

D'altronde Qapla' significa proprio "Successo" ed è questo ciò che vogliamo portare a chi sceglie la nostra piattaforma.

## Come#

Semplificando la gestione e allo stesso tempo sfruttando la fase più delicata del post vendita (La Spedizione) trasformandola in una ulteriore possibilità di monetizzazione.

In poche parole:

Gestione Ordini per una facile evasione  
Tracciamento Spedizione per una Customer Experience efficace  
Marketing post vendita per aumentare il fatturato

Questo e molto altro all'interno del vasto universo Qapla' ----->

---

## Esperienza

Qapla' - Tracking=Marketing<sup>2</sup>  
Business Development Manager  
marzo 2023 - Present (2 mesi)  
Malnate, Lombardia, Italia

- Ricerca e identificazione di nuove opportunità di business - inclusi nuovi mercati, aree di crescita, tendenze, clienti, partnership, prodotti e servizi
- Cercare il contatto appropriato in un'organizzazione
- Promuovere e sviluppare le relazioni con i clienti
- Comprendi le esigenze dei clienti e rispondere in modo efficace con un piano studiato su come soddisfarli
- Pensare in modo strategico - vedere il quadro più ampio e stabilire scopi e obiettivi per sviluppare e migliorare il business
- Lavorare in modo strategico - effettuando la pianificazione necessaria per implementare i cambiamenti operativi
- Discutere la strategia e le attività promozionali con il reparto marketing
  
- Scrivere e inviare campagne di email marketing
- Fornire report e analisi accurati ai clienti e alla direzione aziendale per dimostrare un effettivo ritorno sull'investimento (ROI)
- Comunicare con clienti, reti di affiliazione e partner affiliati
- Utilizzare il software di analisi web per monitorare le prestazioni dei siti Web dei clienti e formulare raccomandazioni per il miglioramento
- Sviluppare e integrare strategie di content marketing
- Gestire il database dei contatti e assistere con le attività di lead generation (Salesforce)

Area di sviluppo aziendale: - Ricerca e identificazione di nuove opportunità di business - inclusi nuovi mercati, aree di crescita, tendenze, clienti, partnership, prodotti e servizi - Cercare il contatto appropriato in un'organizzazione - Promuovere e sviluppare le relazioni con i clienti - Comprendi le esigenze dei clienti e rispondere in modo efficace con un piano studiato su come soddisfarli - Pensare in modo strategico - vedere il quadro più ampio e stabilire scopi e obiettivi per sviluppare e migliorare il business - Lavorare in modo strategico - effettuando la pianificazione necessaria per implementare i cambiamenti operativi - Discutere la strategia e le attività promozionali con il reparto marketing

## Findomestic Banca

3 anni 5 mesi

### Responsabile di filiale

aprile 2022 - marzo 2023 (1 anno)

- # A diretto riporto del Responsabile di Area;
- # Gestione e coordinamento team di 3 consulenti commerciali;
- # Affiancamento nel processo di selezione e nella formazione del team;
- # Referente per le pratiche con cessione del quinto;

- # Definizione, assegnazione e monitoraggio KPI;
- # Elaborazione reportistica riferita a tutta l'attività di agenzia;
- # Monitoraggio target per assicurarne il raggiungimento.

#### Consulente commerciale

novembre 2019 - marzo 2023 (3 anni 5 mesi)

- # Gestione portafoglio clienti con focus su prestiti personali e relazioni B2C: rinegoziazioni finanziamenti, attivazione di più operazioni ed acquisto del credito da competitor, cessioni del quinto, operazioni di credito riservate a categorie specifiche;
- # Gestione prodotti di risparmio (conti correnti, conti deposito), prodotti assicurativi (salute, reddito e protezione dei beni);
- # Customer retention: promozione di nuovi prodotti ai clienti a portafoglio;
- # Referente customer care: assistenza cliente per tutta la durata del rapporto per prodotti e servizi riferiti a conti correnti, supporto nella denuncia sinistri per i prodotti assicurativi, gestione estinzioni totali, parziali anticipate;
- # Risk Analysis Manager Junior: analisi e valutazioni sulla solvibilità storica del cliente basate su lettura dei dati socio anagrafici, informativa economica, patrimoniale, lavorativa, catastale e definizione indice di rischio;
- # Gestione istruttoria pratiche, aggiornamento database, analisi documentale (modello 730 e modello unico, buste paga, ISEE, CU);
- # Monitoraggio KPI di team sul fatturato generato, sul valore medio generato per redditività, per importo finanziato su singolo prodotto e su numero di pezzi;
- # Elaborazione report periodici per monitoraggio attività.

#### Compass Banca S.p.A. - Gruppo Mediobanca

##### Consulente commerciale

gennaio 2019 - ottobre 2019 (10 mesi)

- # Gestione istruttoria e documenti: prestiti personali e cessioni del quinto;
- # Customer acquisition: campagne informative in outbound, promozione prodotti e servizi allo scopo di ampliare il portafoglio clienti;
- # Gestione ed evasione della corrispondenza interna e rivolta a professionisti legali, contabili, associazioni di categoria e privati.

#### GRUPPO VORWERK

##### Impiegato amministrativo

settembre 2015 - dicembre 2018 (3 anni 4 mesi)

Lucca, Toscana, Italia

- # Attività di istruttoria pratiche, IVA fatture, bollettazione, data entry;

- # Nel Team Supply Chain: tenuta rapporti con finanziarie, corrispondenza, scambi documentali e informativi;
- # Responsabile della definizione delle procedure aziendali: analisi, ottimizzazione dei processi mediante audit interi e aggiornamenti periodici con tutti i soggetti coinvolti;
- # Monitoraggio sul rispetto delle procedure standard definite.

Tecnocasa Franchising S.p.A.

Consulente immobiliare

giugno 2012 - settembre 2015 (3 anni 4 mesi)

- # Gestione clienti: supporto e guida nella scelta della soluzione immobiliare adeguata

Museo Amedeo Lia

Addetto servizio accoglienza

novembre 2011 - aprile 2012 (6 mesi)

---

## Formazione

SDA Bocconi

Assicurazioni · (2020 - 2022)

POLIMI Graduate School of Management

OPP IN INTRODUZIONE ALLA PROFESSIONE DI CONSULENTE

FINANZIARIO · (giugno 2022)

Luiss Business School

· (2020 - 2022)

Università di Pisa

Laurea breve in Scienze Economiche, Diritto bancario, aziendale, finanziario e dei titoli

Scuola di Politiche (SdP)

· (settembre 2015 - agosto 2016)