

Tiziano Bernardi

Via Risorgimento, 24 Fontanelice (BO)

3357442388 | tbernardi2000@gmail.com

Nazionalità : Italiana

Profilo

Direttore Commerciale con oltre 30 anni di esperienza nel settore edilizio e intersettoriale, con una comprovata esperienza nella gestione di strategie, sviluppo di nuovi business e consolidamento di relazioni con clienti e partner. Esperto nella gestione di team e nella supervisione di progetti complessi, ho sempre operato con un forte orientamento ai risultati, ottimizzando le operazioni e aumentando il fatturato in contesti altamente competitivi. Con una profonda conoscenza del mercato delle costruzioni e delle dinamiche tra i vari settori (residenziale, industriale, commerciale), mi sono specializzato nell'analisi delle tendenze di mercato, nella negoziazione con grandi committenti e nella definizione di strategie di pricing competitive.

Esperienza professionale

Settembre 2014

Direttore Commerciale

C.I.M.S. srl Borgo Tossignano (BO)

Gestione e sviluppo del portafoglio clienti: Sviluppo e implementazione di strategie per acquisire nuovi clienti e fidelizzare quelli esistenti, con l'obiettivo di aumentare il fatturato e la quota di mercato dell'azienda.

Negoziazione e gestione contratti: Gestione delle trattative commerciali con clienti e partner, dalla fase di offerta alla redazione di contratti, con particolare attenzione a progetti di media e grande entità.

Coordinamento e gestione del team commerciale: Supervisione e formazione del team con l'obiettivo di motivare e ottimizzare le performance del gruppo per il raggiungimento degli obiettivi aziendali.

Pianificazione e analisi delle strategie commerciali: Elaborazione di piani commerciali, analisi dei trend di mercato e monitoraggio dei risultati per identificare opportunità di miglioramento e nuovi segmenti di mercato.

Collaborazione interdipartimentale: Lavoro a stretto contatto con il team tecnico e progettuale per definire soluzioni su misura per i clienti, garantendo che le proposte commerciali siano sempre allineate con le capacità operative dell'azienda.

Gestione delle relazioni con fornitori e subappaltatori: Mantenimento di relazioni strategiche con fornitori di materiali e subappaltatori, assicurando la qualità e il rispetto dei tempi e costi previsti nei progetti.

Monitoraggio delle performance e reporting alla direzione: Analisi dei dati, preparazione di report periodici e presentazione dei risultati alla direzione, proponendo strategie di miglioramento continuo.

Conformità alle normative del settore edilizio: Assicurazione che tutte le trattative commerciali e i contratti siano in linea con le normative di settore, inclusi aspetti legali, ambientali e di sicurezza.

Direttore Commerciale di Sede

CESI soc. coop. Imola (BO)

Da 1978 a 1991:

- **Capo commessa cantieri Infrastrutturali e responsabile del Centro Operativo Gestione e supervisione di cantieri infrastrutturali.**

Pianificazione, coordinamento e controllo delle attività di costruzione e manutenzione. Gestione delle risorse umane e materiali per i cantieri.

Monitoraggio e gestione dei costi di progetto.

Garantire il rispetto delle normative di sicurezza e qualità nei cantieri. Collaborazione con ingegneri, architetti e altri professionisti tecnici. Risoluzione di problematiche operative e logistiche durante le fasi di cantiere.

Da 1991 a 2006:

- **Responsabile Commerciale Infrastrutture Emilia Romagna Gestione delle attività commerciali nel settore delle infrastrutture.**

Sviluppo e mantenimento delle relazioni con i clienti e le aziende del settore pubblico e privato.

Analisi di mercato e identificazione di nuove opportunità di business.

Coordinamento delle offerte commerciali e gestione delle trattative contrattuali.
Monitoraggio dei contratti e gestione delle scadenze.

Collaborazione con altri reparti aziendali per garantire la soddisfazione del cliente.

Da 2007 a 2014:

Direzione Commerciale di Sede settore Edile Emilia Romagna, Marche e Abruzzo

Supervisione delle attività commerciali nei settori edili delle tre regioni.
Coordinamento e direzione delle trattative commerciali.

Responsabilità nella gestione del portafoglio clienti e ampliamento della clientela.
Monitoraggio delle performance e analisi dei risultati.

Gestione delle relazioni con le principali istituzioni e partner strategici nelle regioni di competenza.

Elaborazione della strategia commerciale a lungo termine, allineando gli obiettivi alle capacità produttive dell'impresa.

Monitoraggio delle fluttuazioni dei costi delle materie prime e delle nuove normative (es. transizione ecologica, bonus edilizi, certificazioni Green).

Identificazione di Nuove Opportunità: Scouting di grandi appalti, progetti di rigenerazione urbana o nuove aree geografiche di espansione.

Gestione diretta dei rapporti con i "grandi committenti" (SGR, fondi immobiliari, enti pubblici, grandi studi di architettura).

Facilitare partnership, consorzi o joint venture per la partecipazione a gare complesse.

Partecipazione a tavoli tecnici e associazioni di categoria (es. ANCE) per influenzare e monitorare l'andamento del settore.

Coordinamento della preparazione di offerte tecniche ed economiche per appalti pubblici e privati.

Supervisione delle clausole contrattuali, penali e garanzie (fideiussioni), in collaborazione con l'ufficio legale.

Collaborazione con il Project Management e il Controllo di Gestione per assicurarsi che i prezzi garantiscano la redditività dei cantieri.

Monitoraggio dei flussi d'incasso e gestione delle criticità legate ai pagamenti, aspetto cruciale nell'edilizia.

Gestione dei feedback post-consegna e risoluzione di eventuali controversie legate a vizi o difformità nelle opere

Istruzione e formazione

Diploma di Geometra

Competenze

Pacchetto Office

Microsoft Outlook

Fontanel