ROBERTO CESARINI

Sales e Business Development Manager

Componenti elettronici | Vendite B2B | Key Account Management
Milano, Lombardia | +39 342 740 1584 | roberto@robertocesarini.it
www.robertocesarini.it | www.linkedin.com/in/robertocesarini1963

Profilo professionale

Manager commerciale con oltre 35 anni di esperienza nella componentistica elettronica, maturata presso produttori internazionali e distributori paneuropei. Competenze nello sviluppo di mercati, nella gestione di clienti strategici e nei rapporti con produttori e fornitori. Esperienza nella gestione di budget, nel coordinamento di reti di agenti e distributori e nella formazione commerciale. Base a Milano e presenza consolidata in Lombardia, Emilia-Romagna e Marche, con oltre 200 clienti attivi. Attualmente Sales Account Manager per DSPM TLC e consulente per TECHBOARD GROUP e ALUTHERM.

Competenze principali

- Sviluppo commerciale e vendite B2B: individuazione di opportunità, acquisizione clienti, fidelizzazione e sviluppo dei key account.
- Gestione dei partner: relazioni con principal e fornitori, ricerca di nuovi marchi, sviluppo dei canali di vendita e dei mercati export.
- Sales management: pianificazione commerciale, gestione del budget, analisi di mercato e concorrenza, affiancamento e formazione delle reti vendita.
- Vendita tecnico-consulenziale: analisi dei requisiti, selezione delle soluzioni con i fornitori, quotazioni, campionature e supporto alla qualifica.

Esperienze professionali

Consulente commerciale | TECHBOARD GROUP

Luglio 2025 - presente | Lombardia

Sviluppo dell’area commerciale per circuiti stampati PCB e assemblaggio di schede elettroniche PCBA. Interfaccia con progettisti e uffici acquisti per esigenze dalla prototipazione alla produzione.

Consulente commerciale | ALUTHERM S.r.l.

Luglio 2025 - presente | Lombardia

Sviluppo commerciale di dissipatori per schede elettroniche e profili estrusi in alluminio. Raccolta delle esigenze applicative e confronto con il fornitore sulle soluzioni di gestione termica.

Sales Account Manager | DSPM TLC

Marzo 2024 - presente | Milano

Gestione e sviluppo dei clienti nell’elettronica industriale. Supporto alla scelta di componenti attivi e passivi, RF e microonde, display, optoelettronica e fibra ottica; coordinamento delle richieste di quotazione e delle successive fasi di campionatura e fornitura.

Precedente incarico: Sales Engineer | Ottobre 2023 - marzo 2024. Attività di marketing e vendita, consolidamento dei clienti e ricerca di nuovi partner e fornitori.

Agente commerciale | Sirio Elettronica

Dicembre 2022 - luglio 2023 | Lombardia

Sviluppo dell’area commerciale in Lombardia e gestione dei rapporti con clienti e fornitori.

Esperienze professionali precedenti

Account Manager | Special-Ind S.p.A.

Ottobre 2019 - gennaio 2022 | Milano

Gestione diretta dei key account e sviluppo del business nella distribuzione paneuropea di componenti elettronici. Attività di sales e marketing su linee di prodotto, analisi di clienti e concorrenti, rapporti con i principal e ricerca di nuovi partner. Gestione del budget di competenza, affiancamento alle vendite e formazione periodica della divisione.

Sales Manager | Elitalia S.r.l.

Maggio 2008 - ottobre 2019 | Settimo Milanese, Milano

Responsabilità commerciale nella distribuzione di componenti elettromeccanici e passivi. Sviluppo e affiancamento della rete di agenti, visite congiunte e gestione diretta dei clienti strategici. Ricerca di nuovi partner, promozione dei prodotti e gestione delle attività per il raggiungimento degli obiettivi di vendita.

Sales e Marketing Manager | Primex International Marketing

Gennaio 2000 - aprile 2003 | Tewantin, Queensland, Australia

Responsabilità marketing e commerciale per componenti elettronici e PCB destinati all'elettronica industriale. Avvio di una business unit in Australia, sviluppo delle aree di vendita e dei canali distributivi.

Export Manager | Murata Elettronica S.p.A.

Aprile 1988 - marzo 2000 | Caponago, Monza e Brianza

Sviluppo delle vendite e del marketing nei mercati export del bacino mediterraneo per componenti elettronici passivi. Gestione di agenzie e distributori, visite ai clienti strategici, fidelizzazione e introduzione di nuovi componenti, contribuendo alla crescita del fatturato nelle aree assegnate.

Senior Technical Sales Engineer | Rotork Controls Inc.

Gennaio 1986 - marzo 1988 | Assago, Milano

Vendita tecnico-commerciale a grandi aziende del settore petrolifero e chimico, con attività di installazione tecnica.

Competenze di prodotto

Componenti passivi ed elettromeccanici, connessioni, sonde di temperatura e protezioni, resistori e trimmer, componenti avvolti. Semiconduttori discreti e di potenza: diodi, tiristori, IGBT e MOSFET SiC. Microcontrollori ARM Cortex a 32 bit, driver e memorie Flash NAND e NOR. Soluzioni embedded, display standard e custom, RF e microonde, optoelettronica e fibra ottica. Circuiti stampati PCB, assemblaggio PCBA, materiali di interfaccia termica e dissipatori in alluminio.

Istruzione e formazione

Diploma di Perito Industriale in Elettronica | Istituto Tecnico Solferino, Milano | 1981

Corso Sales e Marketing | Murata | 1992

Lingue e strumenti

Italiano: madrelingua. Inglese: conoscenza professionale completa. Spagnolo: conoscenza lavorativa limitata. Francese: conoscenza base.

Utilizzo di sistemi CRM e strumenti informatici per l'attività commerciale; ambienti Windows e macOS.

Interesse per ruoli di Sales Manager, Business Development Manager e Key Account Manager, sia come dipendente sia attraverso collaborazioni professionali.