



VENDERE
SMART
VENDI DI PIÙ, VENDI MEGLIO



Direzione Commerciale & VendereSmart

Vincenzo Marfella — Profilo Aziendale e Proposta di Valore

Costruisco il sistema che permette ai vostri venditori di vendere meglio, di più e in modo prevedibile e scalabile.

CHI SONO

Vincenzo Marfella — Direzione Commerciale

Direttore commerciale con esperienza pluriennale nella costruzione, gestione e scalabilità di reti vendita in settori diversificati. **Non vendo il vostro prodotto.** Costruisco il sistema che permette ai vostri venditori di venderlo meglio, di più e in modo prevedibile e scalabile.

Direzione Commerciale Operativa

Entro in azienda come figura esterna dedicata alla strutturazione del reparto vendite, portando metodo, strumenti e disciplina nei processi.

Metodo VendereSmart

Trasforma la vendita da arte istintiva a scienza misurabile. Ogni venditore riceve un protocollo chiaro, eliminando la dipendenza dal talento individuale.

Suite Tecnologica Proprietaria

Piattaforma SaaS che integra CRM, intelligenza artificiale, academy di formazione, analytics e strumenti operativi in un unico ecosistema.

"Un venditore mediocre con un sistema forte batte un talentuoso senza sistema. I numeri dicono la verità, sempre."

**VENDERE
SMART**



Il Problema che Risolvo

La maggior parte delle PMI italiane vive una o più di queste situazioni. Se ci si riconosce anche solo in parte in questo quadro, allora il mio intervento porta risultati concreti.

1 Dipendenza dai Top Performer

I risultati commerciali dipendono da 2–3 figure chiave. Se uno se ne va, il fatturato crolla.

2 Assenza di Metodo Unificato

Ogni venditore "fa a modo suo", rendendo impossibile capire cosa funziona e cosa no.

3 KPI Assenti o Letti a Sentimento

Senza dati oggettivi, le decisioni strategiche si basano sull'istinto anziché sui numeri.

4 Alto Turnover & Recruiting non Strutturato

Il costo stimato di un'assunzione sbagliata supera i **€ 45.000**, e servono 6–9 mesi per accorgersene.

5 Formazione Frammentata

Si fa "on the job" senza standard, il che allunga i tempi di ramp-up e abbassa la qualità della rete.

Metodo Commerciale Scientifico

Il **Metodo VendereSmart** è un protocollo di vendita strutturato in 6 fasi che ogni venditore può seguire indipendentemente dall'esperienza, tradotto in un Manuale Commerciale personalizzato con script, gestione obiezioni specifiche e KPI di riferimento.

1 Apertura — Il Frame del Dottore

Il venditore si posiziona come consulente che diagnostica. Stabilisce un accordo chiaro su scopo, durata e possibili esiti (Upfront Contract).

2 Diagnosi — Protocollo S.P.I.

Situazione – Problema – Impatto. Il cuore della trattativa. Mappa la situazione, porta alla luce il problema reale e ne quantifica l'impatto economico. Occupa il 60% del tempo commerciale.

3 Proposta — Metodo F.A.B.

Feature – Advantage – Benefit. La presentazione collega ogni caratteristica a un vantaggio concreto e a un beneficio specifico per il cliente.

4 Gestione Obiezioni — Aikido Verbale A.I.R.

Accogli – Isola – Ristruttura. Nessuna obiezione viene "combattuta": viene accolta, isolata e ristrutturata cambiando il frame della conversazione.

5 Chiusura

Tecniche specifiche (diretta, per alternative, presunta, sottrazione strategica) applicate con disciplina e tempismo.

6 Follow-up Strutturato

Protocollo in 5 contatti con valore crescente. Il follow-up non è opzionale.

Suite Tecnologica VendereSmart

La tecnologia non è un optional: è il **sistema nervoso dell'operazione**. Permette di leggere i numeri in tempo reale, formare i venditori in modo continuo e prendere decisioni basate su dati, non su sensazioni. Ogni venditore e manager riceve accesso immediato alla piattaforma proprietaria.



CRM & Dashboard

CRM integrato con pipeline, schede cliente, gestione trattative e KPI in tempo reale (fatturato, chiusure, tasso conversione, trend).



Assistente AI & Script Generator

Assistente AI contestualizzato per strategie in tempo reale e generatore di script personalizzati per ogni tipologia di trattativa.



Role Play AI & SCRIBE AI

Simulazione trattative con AI come prospect. SCRIBE AI analizza automaticamente le chiamate: trascrizione, valutazione e suggerimenti.



Academy Completa

Video-lezioni, podcast, mappe mentali, quiz e simulazioni per formazione continua della rete vendita.



Bot Telegram & Mobile

Accesso ai KPI principali direttamente da mobile e gestione dell'intero ecosistema attraverso semplici messaggi di chat.



Calcolatore Provvigioni

Calcolatore provvigioni automatico e gestione multi-progetto con 11 ruoli predefiniti e 18 permessi configurabili.

Recruiting Strutturato & Governance KPI

Recruiting & Inserimento

Non mi limito a formare i venditori che già avete. Costruisco il processo per trovarne di nuovi e renderli produttivi nel minor tempo possibile.

- Landing page di qualifica personalizzata con moduli di pre-selezione
- Campagne di recruiting mirate (strategia, contenuti e funnel a mio carico)
- Processo di selezione con colloqui, assessment e valutazione oggettiva
- Onboarding con formazione commerciale/metodologica e della tecnologia (a mio carico)
- Gestione end-to-end fino alla messa a terra operativa

📄 **Asset Aziendale:** La banca dati dei venditori resta di proprietà dell'azienda. Io costruisco il sistema, voi possedete l'asset.

Governance & KPI

Installo un sistema di governance commerciale che rende il reparto vendite leggibile, prevedibile e scalabile.

- Cruscotto KPI condiviso: lead-to-close, attività per venditore, conversioni per fase, tempo medio di chiusura
- Performance review settimanali con rituali operativi strutturati
- Riunione mensile di governance con il management per allineamento strategico
- Matrice di governance a 5 livelli per gestire la crescita progressiva della rete
- Report periodici con analisi dei trend e raccomandazioni operative

Come Funziona il Processo

Il mio intervento segue un percorso chiaro, diviso in fasi progressive. Ogni step produce output concreti e misurabili.

Assessment Iniziale

Settimane 1-4. Mappatura processi, audit KPI, valutazione competenze, analisi tech stack. **Output:** Report completo con diagnosi e blueprint operativo.

1

Formazione & Avvio Operativo

Settimana 6+. Formazione commerciale/metodologica, attivazione CRM, avvio funnel recruiting, primi rituali di performance review.

3

Scaling & Ottimizzazione

Mese 9+. Estensione metodo a tutta la rete, ottimizzazione continua, costruzione autonomia interna. Il sistema resta in azienda.

5

2

Definizione del Metodo

Settimane 4-6. Manuale Commerciale, Playbook obiezioni, KPI target, configurazione Suite VendereSmart. **Output:** Manuale + Suite configurata + Piano 6/12 mesi.

4

Pilota & Validazione

Mese 3+. Lancio pilota su segmento selezionato. Monitoraggio quotidiano KPI, coaching sul campo, analisi chiamate con SCRIBE AI.

**VENDERE
SMART**

Perché Funziona — I Differenziatori

Non è consulenza teorica. È implementazione operativa. Entro nel reparto, lavoro con i venditori e con il manager, installo strumenti e misuro risultati.

Implementazione, Non Teoria

Entro nel reparto, lavoro con i venditori e con il manager (o imprenditore), installo strumenti e misuro risultati in modo operativo e diretto.

Metodo Testato e Replicabile

Non dipende dal settore. Ho costruito reti vendita in settori diversi perché il protocollo di vendita è universale. La formazione tecnica di prodotto la fate voi.

Tecnologia Proprietaria già Pronta

Non dovete comprare, integrare o configurare strumenti di terze parti. La Suite VendereSmart è un ecosistema completo che si attiva in giorni, non mesi.

Risultati Misurabili dal Primo Mese

Con KPI condivisi, performance review settimanali e governance mensile, sapete sempre esattamente dove siete e cosa sta producendo il sistema.

Ruoli Chiari, Zero Sovrapposizioni

Non sostituisco le vostre funzioni interne (HR, marketing, direzione commerciale). Mi integro con esse portando competenze complementari.

L'Asset Resta a Voi

Banca dati venditori, processi, manuale commerciale, configurazioni CRM: tutto resta di proprietà dell'azienda al termine del progetto.

**VENDERE
SMART**

Cosa Serve da Parte Vostra

Per rendere il progetto efficace e produrre risultati concreti sin dalle prime settimane, è necessario che l'azienda garantisca le seguenti condizioni operative.

Requisiti Operativi

- Un referente interno (direttore commerciale o imprenditore) come punto di contatto operativo
- Accesso ai dati commerciali attuali per la fase di assessment
- Formazione tecnica di prodotto a carico dell'azienda
- Budget per campagne di recruiting (strategia e gestione a mio carico)
- Disponibilità per la riunione mensile di governance
- Canali di comunicazione operativa per il lavoro quotidiano

✓ Prossimi Step

1. Prenota la tua riunione di allineamento su suite.venderesmart.app/card/vincenzo-marfella
2. Realizzazione e presentazione del progetto — Accettazione
3. Riunione di presentazione con il team di lavoro e approfondimenti
4. Avvio dell'assessment iniziale
5. Presentazione report con definizione del piano operativo 6 e 12 mesi
6. Kick-off del progetto

Contatti

Vincenzo Marfella — Direzione Commerciale & Fondatore VendereSmart



Email

info@venderesmart.app



LinkedIn

linkedin.com/in/vincenzo-marfella



Sito & Suite

venderesmart.app



Blog

vincenzomarfella.site

July
17 Prenota la tua Riunione di Allineamento

Scopri la Suite VendereSmart

**VENDERE
SMART**