

# Key Account Manager...what else?

Dott.Ing.Fabrizio Turchi



Bologna, Italy  
October 16th, 2023

---

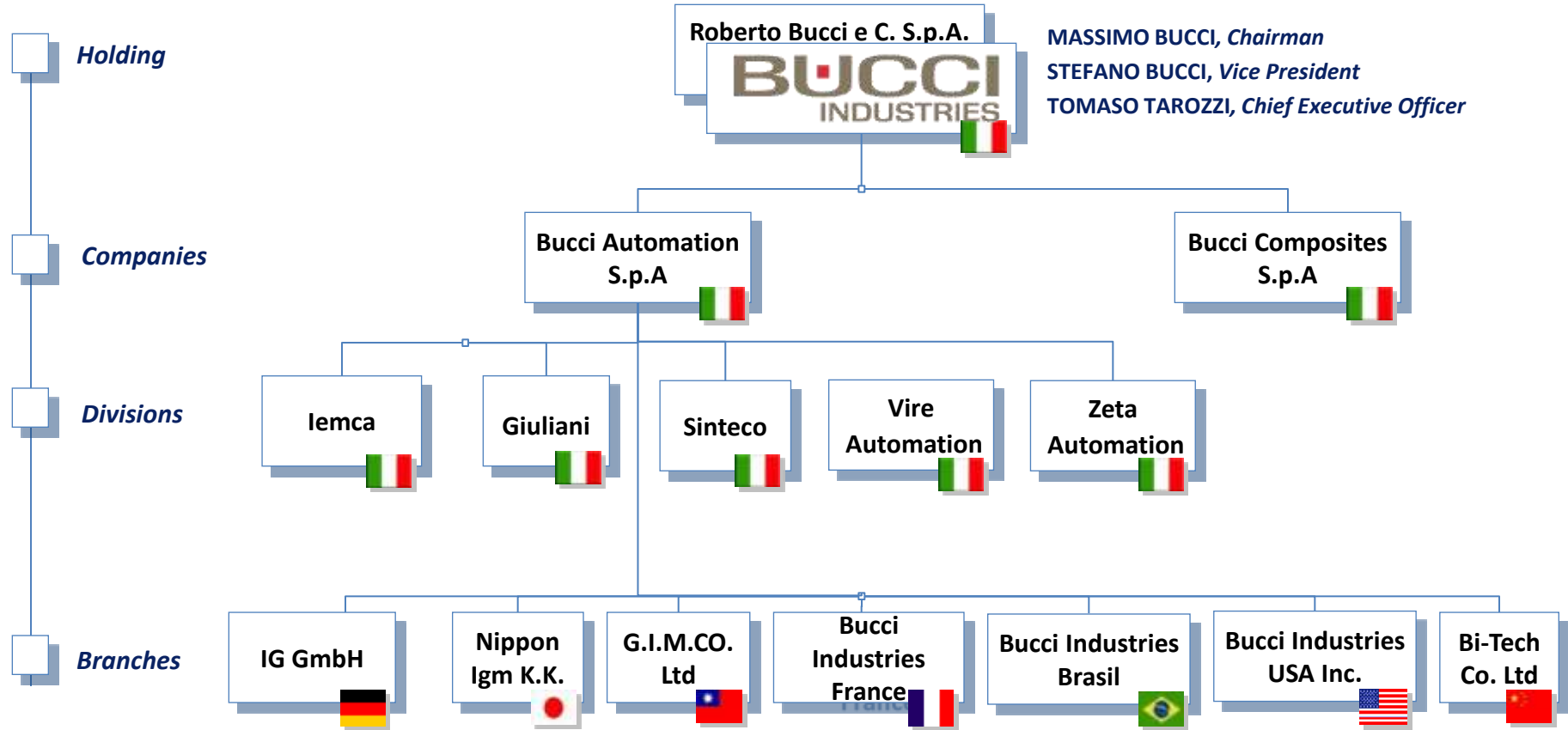
## Lo studio...

- Diploma di perito tecnico meccanico (1995)
- Laurea in ingegneria meccanica (2004)
- GMP Bologna Business School (2016)
- GMP Bologna Business School reunion (2023)

## Il lavoro...

- Analista di distinta base Maserati-Ferrari (2005)
- Analista di fattibilità/preventivazione (UT) (2005)
- Commerciale (2006)
- Responsabile commerciale (2009)
- Responsabile tecnico e commerciale (2010)
- Last but not least...Key Account Manager – Divisione Automotive (2012)





Total group employees: 1300 ----- 2022 group turnover: > 210 M€

BUCCI  
INDUSTRIES

*Bucci Industries* is the distinguishing brand of the Italian enterprenurial **Bucci family**, which has more than **65 years** of industrial and financial experience in managing and developing a **worldwide group** in **mechanical automation, robotics** and **advanced composite materials manufacturing** sectors.

IEMCA

Since **1961** *Iemca* has designed and manufactured automatic **bar feeders for single-spindle and multi-spindle lathes** emerging as the world leading name in the industry.

GIULIANI

Since **1957** *Giuliani* is one of the most popular brands for design and production of special and high speed **machine tools for lock & key industry, rotary-tables** and **transfer machines** for automotive parts.

SINTECO

Established in **1984** *Sinteco* is a leading player in the field of special **automation** and **robotics** for industrial production with a strong **engineering** know how in developing “**turn key**” **automatic production systems**.

VIRE

*Vire automation* since **1974** designs and produces high speed **packaging machines** for **hygienic products** such as diapers, sanitary napkins, wet wipes and disposable products.

ZETA

*ZETA Automation* has been operating since **2006** in the sector of automatic end-of-line machine for the **cardboard management**.

BUCCI  
COMPOSITES

*Bucci Composites* is the Italian market leader in the **design, prototyping and manufacturing of structural and aesthetic components made from advanced composite materials** for the automotive, aerospace, marine and industrial sectors.

# ADVANCED COMPOSITE PRODUCTS

R&D, Engineering and Manufacturing

# Evoluzione aziendale

1989	1990	1994	2002	2003	2004	2009	2011	2012
F40 project Ferrari	Ferrari and Minardi teams F1 Supplier	F50 project Ferrari	Ducati Racing Moto GP, 999	Falco Leonardo  Quality Standard ISO 9001	599 project Ferrari  T700 Engine Scroll Case GE Avio  Environment Std ISO 14001	AW139 Fairing AgustaWestland  458 Italia Ferrari	F12 Berlinetta Ferrari  EC175 Eurocopter  Falco EVO Leonardo	918 Spider Porsche  Aerospace Quality Std UNI EN 9100

2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
LaFerrari Ferrari  MC Stradale Maserati  1199 Superleggera Ducati	Motorsport Lamborghini	LMP1 class Porsche	LaFerrari Roadster Ferrari	Dallara Stradale Dallara  1299 Superleggera Ducati  A320 Interior Panels Diehl Aviation	Xplorer Leonardo	F488 Pista Ferrari  Monza SP1 e SP2 Ferrari  R8 LMS GT2 Audi Motorsport	Panigale V4 Superleggera Ducati  SF90 Ferrari  Automotive Quality Std IATF 16949  Ultraflight carbon fibre wheel	Automotive Quality Std IATF 16949  Urus Lamborghini  MC20 Maserati	20" carbon fibre wheel Bucci Composites  Daytona SP3 Ferrari

50 persone  
1 stabilimento  
4000 m<sup>2</sup>



1989->2000



2001->2023

430 persone  
2 stabilimenti  
20000 m<sup>2</sup>





- Key Account Manager – Automotive Division



Mission: Perseguire il posizionamento e le quote di mercato definite a B.P., la redditività e la soddisfazione cliente attraverso le attività di vendita, marketing operativo, di servizio cliente ed i target di vendita definiti a budget.

1 – Garantire presenza e visibilità commerciale nel settore attraverso la pianificazione delle proprie attività e della rete di vendita;

2 – Garantire una costante analisi di mercato del settore;

3 – Garantire la redazione tempestiva delle offerte di vendita nel rispetto delle marginalità richieste dalla direzione generale e dei requisiti specifici cliente;

4 – Promuovere l'immagine aziendale attraverso tutte le attività di marketing quali fiere, eventi, pubblicità e social;

5 – Garantire la corretta pianificazione delle commesse in avvio nel rispetto dei tempi e della coerenza degli investimenti necessari alla produzione;

6 – Garantire il budget previsto ed il conseguente incasso delle fatture cliente;

7 – Garantire il rispetto delle procedure di competenza;

8 – Garantire il rispetto da parte del proprio team delle regole e dei valori aziendali dando per primo l'esempio;

9 – Garantire l'ordine e la qualità del proprio lavoro e del proprio posto di lavoro;

10 – Garantire la riservatezza e la segretezza di informazioni, progetti, documenti emessi di competenza (amministrativi e finanziari);

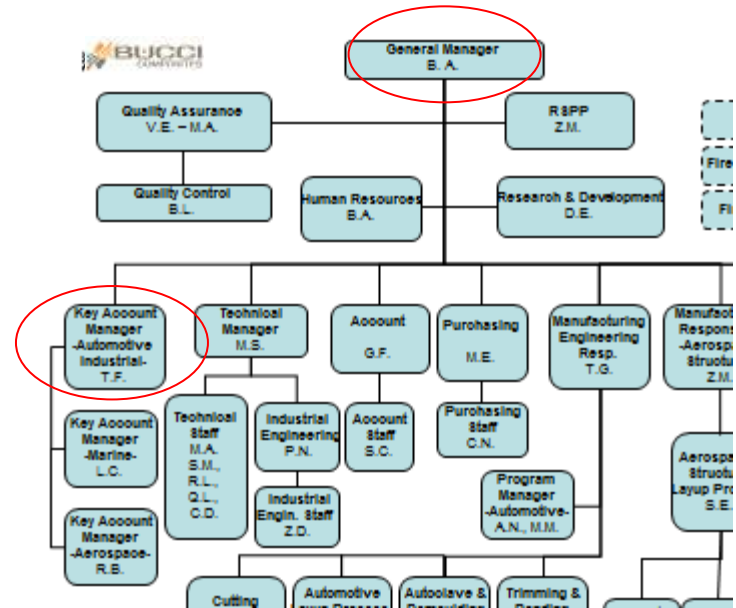
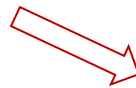
11 – Garantire il dovuto coinvolgimento dei colleghi alle attività extra-lavorative.

Servizi / Beni strumentali  
Catalogo / Commessa  
B2B / B2C

# Complessità?



# Organigramma aziendale



Nella fase di preventivazione il project leader è il Commerciale. La gestione del cliente in termini di presentazione offerta deve essere sempre gestita da un KAM che comunica all'ente preposto i tempi entro i quali preparare l'offerta.

Nella fase di preventivazione devono essere chiari i quantitativi da produrre, l'arco temporale di durata della commessa ed il volume che può generare la commessa. E' altresì importante eseguire anche una minima analisi dei rischi utilizzando strumenti di verifica bilanci nel caso di clienti nuovi o di valori importanti della commessa. La preventivazione deve prevedere un lavoro stretto con la produzione e l'Ingegneria nel caso ci siano importanti attività di messa a punto.



PRO (engineering, manufacturing)

Interfacciarsi con...



LOG (in, out)....

... ADM (invoicing, accounting)

AQ (specifications, testing)

Orientamento al cliente



Prezzo

Qualità

Servizio

Capacità di innovazione












“Esiste solo un capo supremo: il cliente. Il cliente può licenziare tutti nell'azienda, dal presidente in giù, semplicemente spendendo i suoi soldi da un'altra parte.”

SAM WALTON

La segmentazione del mercato automotive (come eravamo...)



Mezzi stradali  
Mezzi sportivi

	Auto	Moto	Motorsport
Serie			-
Alto di gamma			-
Lusso		-	-
Speciali			
Monoposto	-	-	
Ruote coperte	-	-	
Off road			

## Analisi SWOT – Attività tipica B2B

Strenghts

Weakness

Opportunities

Threats



Analisi tecnica dei concorrenti (I + EU): tecnologie, mercati, struttura;

- Hand lay-up & autoclave;
- Press moulding;
- RTM (LP & HP);
- Braiding;
- Pultrusione.

Analisi finanziaria dei concorrenti (B.E.: C.E. + S.P.)

- Report amministrativi;
- Rumors;
- J.V..

## Cosa siamo diventati



2000 2010 2020 2025 

5 M€

	Auto	Moto	Motorsport
Serie	●●	●●	-
Alto di gamma	●●	●●	-
Lusso	●●	-	-
Speciali	●●	●●	●●
Monoposto	-	-	●●
Ruote coperte	-	-	●●
Off road	●●	●●	●●

60 M€

Indicatori produttivi interni (Budget/Fatturato/Portafoglio)  
+  
Indicatori economici (Controllo budget/consuntivo  
+ incidenza dello scaduto sul totale dei crediti)  
+  
Indicatori produttivi esterni (KPI clienti, puntualità, servizio, non conformità)



What's the next?

Prodotto B2C → Cerchio in CFRP

Analisi SWOT – Nuovo settore B2C

Strenghts

Weakness

Opportunities

Threats



**BENTLEY**

Automotive applications



### Automotive Wheel

**First 22" carbon wheel in the world TUV approved.  
Performance and comfort improvement.  
Wheel made exclusively for Bentley Bentayga**

	Weight Saving	<b>40%</b>
	Technology	<b>High Pressure RTM</b>
	Certifications	<b>TUV homologation</b>



10 x 22"

## 20" CARBON FIBRE WHEEL

by 

Automotive applications



### Automotive Wheel

The most advanced carbon fibre wheel giving you the best performance in every condition. Extreme improvement in terms of acceleration and braking thanks to a strong weight reduction.

	Weight Saving	30%
	Technology	High Pressure RTM
	Designed for	Supercar

11 x 20"  
Rear wheel



9 x 20"  
Front wheel

La presente è stata opportunamente ridotta in termini di documentazione aziendale e di informazioni di mercato al fine di garantire il rispetto dei relativi know how e dei dati sensibili.

Tutti i loghi aziendali riportati nella presente sono di proprietà degli aventi diritto.

**THANK  
YOU**



a brand of **BUCCI**  
INDUSTRIES

Fabrizio Turchi  
Global Sales Manager  
+39 349 2374276  
f.turchi@bucci-industries.com

[www.bucci-composites.com](http://www.bucci-composites.com)

Follow us on:

