

MATTEO PISCITELLI

Domicilio: Via Giusti 16, Firenze, 50121

Cellulare: 3475331903

matteo.piscitelli@gmail.com

data di nascita 9 settembre 1976

Linkedin: https://www.linkedin.com/in/matteo-piscitelli-327aa5/?locale=it_IT



Sales Manager / Area Manager

Sono un **Sales Manager** con pluriennale esperienza maturata in **contesti complessi** ed altamente competitivi. In particolare, mi sono occupato dello **sviluppo commerciale** di diversi canali (wholesales/retail/B2B) per **aziende leader** di mercato.

Grazie alla mia esperienza nel trade marketing di un'azienda del Largo Consumo posso gestire efficacemente tutte le fasi del processo di vendita.

La mia area di forza è la gestione della **trattativa e la costruzione di una solida relazione** con diverse tipologie di clienti.

Sono orientato ai risultati, ho sviluppato un'elevata attitudine al problem solving e la **capacità di prendere decisioni ponderate** anche sotto pressione.

Esperienze professionali

2024 – oggi, Rational Italia, multinazionale, sistemi professionali per ristorazione www.rational-online.net

Regional Sales Manager, ambito b2b collaboro con distributori RATIONAL in Toscana gestendo la forza vendita indiretta. Analisi del ciclo di vita dei clienti, ricerca lead, consulenza sui prodotti e sviluppo proposta commerciale.

2022 – 2023, Etailing Srl start up Nana Bianca, Brand Accelerator

Responsabile commerciale, Aiutiamo le aziende ad affrontare con successo la trasformazione in atto nel modello retailing tradizionale supportandole nella creazione di una propria identità all'interno dei Marketplace Amazon europei.

2015 - 2021 Pandora srl Multinazionale leader settore gioielleria, 3 mld fatturato; www.pandora.net

- 2017 - 2021 Regional Sales Manager Retail & Wholesale (Toscana)

Responsabile di n° 7 negozi monomarca retail (diretti e franchising) e n° 30 negozi wholesale per un fatturato di 25 mln. In ambito **Retail** ho gestito n° 25 fte, l'apertura di n° 4 negozi diretti monomarca e portato i negozi a regime selezionando e formando i team su Kpi, visual merchandising, cerimoniale di vendita e procedure aziendali. Responsabile per il raggiungimento dei target mensili.

In ambito **Wholesales** responsabile della selezione dei partner, dello sviluppo commerciale sul territorio, della presentazione collezioni, delle promozioni e del visual merchandising, dell'ottimizzazione degli stock e dei target mensili.

Risultati: Nel 2020 la mia area è diventata l'area più importante per fatturato: 1° cliente whl ed il 3° negozio monomarca.

- 2015 - 2017 Sales Account manager Wholesale Centro Italia

Gestione del passaggio dell'area da distribuzione indiretta con agenti a distribuzione diretta. Sviluppo, ottimizzazione e

gestione di n° 55 clienti wholesales per un fatturato di 11 mio.

Revisione della segmentazione clienti con incremento dello spazio Pandora all'interno dei loro negozi.

Risultati: Incremento di fatturato del 20% (a parità di rete) ed un netto miglioramento qualitativo della rappresentazione del brand sul territorio.

2007-2014 Gruppo Alimentare Amadori Azienda leader Largo Consumo. Fatt 1,5mld € www.amadori.it

- 2012 - 2014 Key Account manager canale GDO

Responsabilità del raggiungimento dei target di fatturato e della trattativa con i buyer per l'inserimento nuove di referenze di 3 clienti per un fatturato di 3 mio di fatturato. Responsabile dello Sviluppo contratti locali, attività di category mng e gestione degli investimenti sul cliente,

Risultati. Raddoppiata la quota di fatturato Amadori all'interno dei miei clienti, grazie all'implementazione di un piano cliente e piani promozionali ad hoc.

- 2007 - 2011 Channel Trade Marketing (normal trade)

Responsabile di analisi scostamenti volumi – ricavi – margini, redditività clienti top. Sviluppo del budget commerciale di canale, gestione/sviluppo/rendicontazione di tutte le attività promozionali (Pei e Roi).

Presentazione dei piani promozionali alla forza vendita. Creazione materiale di comunicazione per consumatore e forza vendita. Gestione degli investimenti di marketing del canale. N° 1 persona gestita.

Risultati. Miglioramento dei volumi e margini del canale (+10%), grazie a analisi KPI's e revisione timing, prodotto e meccanica promozionale

2003-2005 Concept Edge Marketing & Communication Agenzia di marketing e comunicazione

Sales Representative

Nell'ambito del lancio di un nuovo progetto editoriale, ho gestito il processo di vendita di advertising page.

Istruzione e Formazione

- Settembre 2022 Conseguito Diploma Sommelier AIS
- Ottobre 2021 **Corso in Digital Marketing** – Uni Firenze Lab. Universitario per il Marketing
- Gennaio 2014 **Corso Sales management & Trade Marketing** - Bologna Bologna Business School
- Gennaio 2006 **Master of Business Administration** - Bologna Bologna Business School
- Ottobre 1998 – Dicembre 2002 **Bachelor of Arts in Business** – Milano, Laurea triennale

Conoscenze Informatiche e lingue straniere

- Pacchetto Office: ottima conoscenza Excel; office; Outlook
- Microsoft Microstrategy: ottima conoscenza estrazione dati e analisi
- Conoscenza fluente della lingua inglese
- Conoscenza di base di quella spagnola
- Canva Grafica
- CRM Agile
- Salesforces

**Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR
(Regolamento UE 2016/679 ai fini della ricerca e selezione del personale)**