

# MATTEO PISCITELLI

Domicilio: Via Giusti 16, Firenze, 50121  
Cellulare: 3475331903

[matteo.piscitelli@gmail.com](mailto:matteo.piscitelli@gmail.com)

data di nascita 9 settembre 1976

Linkedin: [https://www.linkedin.com/in/matteo-piscitelli-327aa5/?locale=it\\_IT](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 (wholesale/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](http://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](http://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, ceremoniale 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](http://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 Rappresentative**

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)**