



📍 20152, Milano

📞 375.83.83.614

✉️ simone.lorenzo82@hotmail.com

📅 06/10/1982

🚗 B

## PROFILO PROFESSIONALE

- Professionista esperto in ambito Sales & Marketing con 22+ anni di esperienza in aziende e multinazionali del settore Food & Beverage e Gardening:
- Orientamento al risultato e al raggiungimento degli obiettivi aziendali
- Capacità di gestione ed organizzazione di attività e risorse
- Competenza specifica in materia di: Marketing strategy, Sales operations, Business development, Pianificazione, Negoziazione, Canale GDO - GDS - Ho.re.ca - FoodService
- Aree di maggior competenza: Italia (soprattutto Lombardia e Piemonte), Europa

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Suite applicazioni Microsoft Office (Excel, Access, PowerPoint, Word, Outlook)
- Tecniche di vendita persuasiva
- Strategie di gestione del portafoglio clienti
- Predisposizione al problem solving
- Strategie di marketing

# Lorenzo Simone

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Aprile 2025 – Settembre 2025

**Key Account Manager UNIONTRADE S.p.a.** | Peschiera Borr.

- Gestione portafoglio clienti (negoziazione ordini, sconti, promozioni) e acquisizione nuovi clienti
- Obiettivi economici (vendita in valore e in volume)
- Recupero crediti
- Marketing operativo e merchandising

Gennaio 2019 – Febbraio 2025

**Agente di Commercio Ho.re.ca. e GDO** | Lombardia

- Agente plurimandatario per diverse multinazionali (**Pernigotti – Sammontana – Fiorucci – Aia – Ariosto – Musetti**)
- Gestione portafoglio clienti (negoziazione ordini, sconti, promozioni) e acquisizione nuovi clienti
- Obiettivi economici (vendita in valore e in volume)
- Recupero crediti
- Marketing operativo e merchandising

Aprile 2017 - Dicembre 2018

**Business Unit Manager GUTTA ITALIA s.r.l.** | Filago

- Responsabile della linea Gardening di 16 sedi in Europa e 3 in Asia
- Gestione degli accordi con centrali d'acquisto nel canale GDO e GDS, sviluppo progetti di marketing operativo e accordi di implementazione con i singoli punti vendita delle insegne
- Realizzazione e gestione delle strategie di marketing per tutte le sedi del gruppo
- Gestione rete vendite di 40 agenti

Marzo 2015 - Marzo 2017

**National Account Manager VISCORET s.r.l.** | Lomagna

- Gestione degli accordi con centrali d'acquisto nel canale GDO e GDS, sviluppo progetti di marketing operativo e accordi di implementazione con i singoli punti vendita delle insegne
- Implementazione di attività instore promotion, negoziazione spazi promozionali, sviluppo attività di marketing Italia con le sedi in Francia e Spagna
- Reportistica per il general manager sulle attività svolte
- Gestione di 20 agenti sul territorio nazionale

Dicembre 2004 - Gennaio 2014

**Sales Promoter COCA-COLA HBC ITALIA S.p.A. | Milano**

- Gestione portafoglio clienti (negoziazione ordini, sconti, promozioni) e acquisizione nuovi clienti
- Obiettivi economici (vendita in valore e in volume)
- Recupero crediti
- Marketing operativo e merchandising

Gennaio 2002 - Dicembre 2004

**Agente di commercio NOVATERRA ZEELANDIA S.p.A. | Osona**

- Gestione portafoglio clienti Varese, Como e provincia (ordini, incasso fatture) e acquisizione nuovi clienti
- Visual merchandising
- Pianificazione vendite

---

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2023 in corso

**Scuola Superiore Amministrazione/Finanza/Marketing**  
G.Giorgi, Milano

2003

**Abilitazione Albo Agenti**  
Kappac, Milano

1998

**Diploma di scuola alberghiera**  
C.Porta, Milano

---

## COMPETENZE LINGUISTICHE

**Italiano:** LINGUA MADRE

**Inglese:**

B2

Intermedio superiore

**Francese:**

A2

Elementare

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

*Lorenzo Simone*