

Giovanni Marsala



Ho costruito la mia attività professionale in aziende leader di settore e maturato le mie esperienze sul territorio, occupandomi, con responsabilità crescenti, di gestione delle vendite e strategia commerciale. Lavoro a stretto contatto con il Top Management, con un rapporto di fiducia in una realtà di mercato complessa, che richiede decisione, analisi e velocità nelle scelte da operare quotidianamente. Sono una persona dinamica ed intraprendente che ama le sfide. Grazie alle capacità di negoziazione sono riuscito a creare relazioni strategiche per il consolidamento e sviluppo di nuove e positive opportunità di business. Abitudine a lavorare per obiettivi, forte senso di appartenenza e motivazione del team, completano il mio profilo.

Luogo e data di nascita: Torino – 25/06/1975

Domicilio: [redacted] – 20093 Cologno Monzese (MI)

Cittadinanza: italiana

Cellulare: [redacted]

E-mail: [redacted]@gmail.com

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Varese, da Settembre 2021

Direttore Commerciale



- Elaborazione piani d'azione al fine di stabilire le risorse finanziarie e umane a mia disposizione
- Pianificazione e gestione del budget, delle campagne commerciali e del forecast di vendita
- Gestione del gruppo di lavoro e le relative funzioni di staff all'interno dell'azienda (HR, Amministrazione, IT, Vendite, Ricerca e sviluppo, Logistica)
- Negoziazione accordi quadro clienti/fornitori
- Scouting di nuovi prodotti/fornitori per definire la strategia di sviluppo
- Identificazione strategie marketing e comunicative

Milano, Gennaio 2007 – Agosto 2021

National Key Account Manager Gdo e Large Account



- Gestione e negoziazione di contratti nazionali dei principali gruppi di acquisto nel canale GDO e DO
- Gestione e sviluppo portafoglio clienti GDO
- Pianificazione e sviluppo di attività commerciali dei clienti a livello nazionale
- Gestione dell'intero workflow di vendita, dalla raccolta dei bisogni alla proposta economica
- Elaborazione piani di vendita settoriali, territoriali e nazionali
- Analisi della concorrenza attuale e potenziale
- Formulazione Budget Annuale

CORSI PROFESSIONALI

- 2017 Marketing "PensieroStrategico"
- 2014 Strategie di MarketingProject- Management
- 2013 Qualità e strumentimanageriali
- 2012 Processi del valore "RisorseUmane"
- 2010 Marketing/Vendite "NuovoMillennio"
- 2008 Team Working
- 2000 Strategie di Marketing - Project Management
- 1998 Gestione Risorse Umane
- 1997 Gestione della FunzioneCommerciale

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Milano, in corso

ITALIANO – *Madrelingua*

INGLESE – A2

- Corso Quadrifor con insegnate madrelingua per riprendere fluidità nella conversazione

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Ottima padronanza sistemi informatici:
- Piattaforma Windows 3.x, 98, 2000, Me, Xp, 7 – Mac Os
- Pacchetto Office (Word, Excel, Access, PowerPoint, Front Page)
- AS/400 (Sistema back office aziendale)
- SAP (utilizzo quotidiano durante il periodo di amministrazione contabile).

INTERESSI EXTRA PROFESSIONALI



Tiro con l'Arco

un'attività sportiva nella quale occorrono doti e capacità di estrema destrezza, nella quale si eseguono movimenti precisi, rapidi e armonici.

Mente e corpo devono restare in equilibrio per mantenere un elevato controllo.