



antonelloloreto
trademarketing

COMPETENZE

HO MATURATO LA MIA ESPERIENZA IN AZIENDE MULTINAZIONALI E NAZIONALI SVILUPPANDO UNA COMPETENZA SPECIFICA NELLA CONDUZIONE DI RETI COMMERCIALI, NELLA GESTIONE DEI CLIENTI SIA TRADIZIONALI CHE ORGANIZZATI, NELLA GESTIONE DELLE INFORMAZIONI NECESSARIE ALLO SVILUPPO DEL BUSINESS.

ESPERIENZA

AREA MANAGER | D&D ITALIA SPA | DAL 2000

Ho fatto la scelta di un inquadramento Enasarco. Gestisco un'area commerciale che va dal Veneto all'Abruzzo. Sono plurimandatario. Collaboro anche con altre Aziende.

Trattative con la GDO e gestione della Rete Commerciale.

DIRETTORE COMMERCIALE | BEA SPA | 1998-2000

Responsabile della strategia commerciale complessiva dell'Azienda che sviluppava circa 20 miliardi di lire di fatturato gestendo sia il marchio che la PL con le maggiori catene distributive.

NATIONAL KEY ACCOUNT | WARNER LAMBERT INC. | 1992-1998 1988-1989

Ero responsabile di 5 Key Account Manager e 8 Account Supervisor, operativi nelle Aree Nielsen 1, 2 e 3. Nel resto del territorio avevo la gestione funzionale di due Area Manager. Riportavo al Direttore Commerciale.

Gestivo un fatturato di 35 miliardi di lire (con un incremento dell'11 % nell'ultimo anno) e un budget promozionale di 6,5 miliardi.

ISTRUZIONE

SCIENZE POLITICHE INDIRIZZO ECONOMICO AZIENDALE | UNIVERSITÀ
AGLI STUDI DI MACERATA
MATURITÀ SCIENTIFICA | LICEO SCIENTIFICO A. BAFILE L'AQUILA

OBIETTIVO

AZIENDE ALIMENTARI CHE DESIDERANO IMPLEMENTARE LA RETE COMMERCIALE E I FATTURATI NELLE AREE 2 E 3 NIELSEN.
GESTIONE DELLA GDO LOCALE MA ANCHE DI CENTRALE.
PROGETTI DI TEMPORARY MANAGEMENT IN AREA COMMERCIALE



antonello.loreto@alice.it



329227746

ESPERIENZE EXTRALAVORATIVE

EX GIOCATORE DI RUGBY

SONO STATO FIDUCIARIO DI UNA CONDOTTA SLOW FOOD DAL 2010 AL 2018. ATTUALMENTE SONO RESPONSABILE DI UN PRESIDIO SLOW FOOD

APPASSIONATO DI FOTOGRAFIA