

Luca Anesa

via Dante Alighieri,9 - San Paolo D'argon (BG)- 24060
mobile: 335 216974
e-mail: luca.ellellea@yahoo.it

PROFILO PROFESSIONALE

Prolungata esperienza di Direzione, maturata in un gruppo leader di mercato, a valle di un percorso di successo in ruoli commerciali/marketing di crescente responsabilità. Particolare competenza maturata nel posizionamento del Brand, nello sviluppo del business su mercati internazionali, nella gestione dei canali di vendita. Il forte orientamento al risultato, la comprovata capacità di motivazione e sviluppo dei collaboratori, molta empatia e capacità di motivare il gruppo, e l'esperienza di ristrutturazione dell'azienda completano il mio profilo.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

1991 -oggi: **Gruppo Italiano** (120 dipendenti, 25 mio euro fatturato)

2011 - Direttore generale

In diretto riporto alla proprietà ho la responsabilità globale di gestione e ricopro direttamente il ruolo di direttore commerciale e marketing con particolare e continua attenzione alla gestione dei brand.

Tra i risultati più significativi :

- La riorganizzazione della struttura commerciale/marketing
- Introduzione di un efficace strumento di controllo (cruscotto aziendale)
- Nuove modalità di distribuzione attraverso tutti i canali distributivi compreso e-commerce B2B
- Avvio di una JV con un importante fornitore in Turchia

2006 - Direttore Commerciale e marketing con responsabilità diretta sul canale promozionale sulla gestione dei top customers, e del canale a brand. Nella funzione coordinavo 20 collaboratori di cui 12 addetti alla vendite, 6 al customer service e 3 al marketing .

Responsabile della :

- definizione e sviluppo delle strategie di vendita e analisi penetrazione di mercato;
 - definizione della pianificazione a lungo termine e dei budget delle business unit
 - preparazione del brief di collezione, e approvazione della collezione stessa.
- e del coordinamento della rete di vendita esterna, composta da agenti mono e multi carta

1996 – Direttore vendite area GDO/canali speciali con responsabilità diretta sul canale promozionale e sul canale industriale e la gestione di 4 venditori diretti e 3 dedicati al customer service.

Nel periodo ho personalmente gestito e positivamente concluso il più grosso contratto, mai fatto in azienda.

Abbiamo vinto il premio per il miglior pack dell'anno 1995.

1988 . Responsabile vendite promozionale e prodotti industriali.

Ho avviato la divisione loyalties e promozionale, portandola ad essere la seconda in termini di importanza di fatturato, e la prima in termini di metri utilizzati. Collaborato con le prime agenzie promo per lo sviluppo del concetto fedeltà presso il marketing della GDO.

Tenuto i contatti con i clienti converter (alcuni anche concorrenti) e con il mercato del B2B.

STUDI e CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

- 1990** Laurea economia e commercio
- 1986** Diploma Tecnico Commerciale
- 1993** Diploma di lingua inglese presso Hastings English Shool

Il fattore umano (sda bocconi);
La vendita dei beni (sda bocconi);
Il marketing strategico (università di bergamo);
Come creare un team (sda bocconi);
Marketing and sales forum;
Il brand;
Gestire il brand;
Vendere a brand (sda bocconi);

LINGUE STRANIERE

Inglese : ottimo parlato e scritto

Fracese : ottimo parlato e scritto

CONOSCENZA E USO DI STRUMENTI INFORMATICI

Esperienza nell'uso di PC (pacchetti applicativi Word, Excel, Access, posta elettronica, internet).

DATI PERSONALI

Luogo e data di nascita: Gazzaniga (BG) 20 maggio1967

Stato civile: coniugato, 1 figlio Andrea 9 dicembre 1995

Residenza : Via Dante Alighieri, 9 - San Paolo D'argon (BG)

Hobby : sport praticato atletica (mezze maratone), ciclismo (ex ciclista dilettante), lettura

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto legislativo 196/2003