

INFORMAZIONI PERSONALI

Sortino Salvatore

Sesso Maschile | Data di nascita 17 Giu. 83 | Nazionalità Italiana

POSIZIONE RICOPERTA

Direttore Commerciale

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Agosto 2019 – alla data attuale

Amministratore legale e CEO della Foodrama Srl e Direttore Commerciale.

Consulente di Direzione Commerciale presso la Soc. Coop. Agr. Agripeppe, Gestione delle risorse del reparto commerciale sviluppo delle linee di business aziendali e gestione dei budget in collaborazione con la Proprietà.

Gen. 09– Agosto 2019

Direttore Commerciale

Centro Lazio Soc. Coop. Agr., Sabaudia (Italia)

Responsabilità :

- esercito i poteri di gestione che mi sono stati assegnati dalla Direzione Commerciale, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale
- partecipo al direttivo aziendale per la realizzazione dei Piani di Produzione aziendale, per la revisione dei controlli di gestione e la della loro analisi trimestrale
- gestisco i rapporti con le società sementiere multinazionali per la creazione di progetti mirati allo sviluppo di nuovi prodotti con l'obiettivo di aumentare le marginalità aziendali, per esempio ho seguito la creazione e il successivo inserimento del Peperone Sweet Palermo in vari Gdo Italiani e esteri.
- mi è affidata la responsabilità di redigere e controllare i Budget commerciali delle varie linee di business,
- gestisco i rapporti con i settori aziendali
- gestisco i rapporti contrattuali con tutti i clienti GDO e ogni inizio anno programmo le stagioni colturali predisponendo le campagne di prodotto,
- assicuro l'attuazione delle direttive e dei piani nei termini previsti, mediante la gestione efficiente ed efficace delle risorse di cui ho la responsabilità
- conosco il mercato e ne analizzo le tendenze, valutando i prodotti della concorrenza, interpretando la situazione economica generale e formulando suggerimenti pertinenti
- rispondo del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati
- propongo alla Direzione Commerciale iniziative volte alla razionalizzazione dei servizi commerciali e allo snellimento delle procedure.

Attività svolte

- conosco gli obiettivi e le politiche aziendali e di gruppo
- definisco e divulgo alla rete di vendita obiettivi omogenei, linee guida, valori e stili di approccio al mercato. Verificando e correggendone l'applicazione

- organizzo e controllo la rete di vendita
- sono di supporto alla forza vendita nel raggiungimento degli obiettivi (in termini di fatturato e quantitativi di prodotto) e apporto un adeguato sostegno partecipando direttamente alle trattative di vendita più importanti in affiancamento o meno ai collaboratori diretti e/o agenti, settimanalmente con tutta la forza vendita ci riuniamo per programmare e pianificare la settimana successiva decidendo di fatto le linee operative i listini e le eventuali azioni correttive.
- ho tra gli obiettivi l'ampliamento del portafoglio clienti e la fidelizzazione dei clienti già acquisiti
- promuovo azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppando le trattative di vendita, formulando offerte, i preventivi e i contratti, con l'obiettivo di negoziare le migliori condizioni di vendita
- promuovo le azioni di contatto preliminare con la clientela ritenuta potenziale
- sviluppo le trattative di vendita in base ad una metodologia di comunicazione mirante ad evidenziare i benefici offerti dai prodotti
- analizzo i fabbisogni del cliente allo scopo di fornirgli supporto flessibile e personalizzato per un miglior utilizzo del prodotto interagendo con gli specialisti di selezione al fine di stimolare nella giusta direzione l'attività di reclutamento e selezione
- seguo l'andamento dei mercati di interesse, il comportamento dei clienti e dei concorrenti ed i cambiamenti in atto o previsti in ciascuna area di business per mantenere il desiderato posizionamento attraverso le necessarie azioni commerciali e di prodotto
- collaboro con tutti i settori della Società al mantenimento di un alto livello della soddisfazione del cliente riportando criticamente le osservazioni raccolte
- opero presso il mercato dei clienti potenziali ed acquisiti, coordinando per obiettivi il personale operativo
- presento e valorizzo la complessità e le nuove gamme dei prodotti offerti e partecipo in stretta collaborazione con la proprietà alla loro creazione (ho sviluppato il progetto Zic Zac brand ad ombrello che racchiude al suo interno prodotti di IV e V Gamma, partecipando attivamente con l'ufficio marketing esterno alla realizzazione del brand, del prodotto ed del relativo lancio sul mercato)
- relaziono periodicamente il diretto superiore in questo caso la proprietà, sull'andamento del settore di responsabilità, concordando ed applicando miglioramenti e rettifiche alle linee di condotta
- assicuro la Direzione della propria divisione e definire le strategie di mercato da attuare, gli obiettivi e le politiche di vendita al fine di raggiungere gli obiettivi commerciali
- acquisto prodotti per dare ai clienti continuità e profondità di offerta circa il 30% del fatturato attuale deriva da una fitta attività di trading da me organizzata.
- gestisco i rapporti con i fornitori terzi, con i produttori conferitori e pianifico con loro le programmazioni culturali per le più importanti campagne di prodotto
- pianifico i Budget e i Target previsti
- organizzo le fiere di settore coadiuvando l'ufficio marketing alla realizzazione di tutto il materiale utile alla manifestazione.

Ago. 06–Dic. 08

Addetto Commerciale

Centro Lazio Soc. Coop. Agr., Sabaudia (Italia)

Gestivo un mio portafoglio clienti, con l'obiettivo di acquisire e sviluppare potenziali nuovi clienti.

Collaboravo direttamente con la Direzione Commerciale al raggiungimento degli obiettivi commerciali, esercitando i poteri di gestione assegnati dalla Direzione Commerciale, operando nel rispetto delle direttive ricevute, dei piani e delle strategie approvate, delle politiche e delle procedure aziendali del settore commerciale - gestendo i rapporti con i clienti - rispondendo del mancato raggiungimento e degli scostamenti degli obiettivi assegnati.

Tra i principali compiti svolti durante questa esperienza :

- conoscere gli obiettivi e le politiche aziendali e di gruppo, raggiungere degli obiettivi di vendita dell'area assegnata
- promuovere azioni di contatto preliminare con la clientela potenziale, sviluppare le trattative di vendita, formulare offerte, i preventivi e i contratti, negoziare le migliori condizioni di vendita
- gestire le vendite degli agenti/mediatori e analizzare la loro struttura commerciale

- mantenere i mercati di riferimento per acquisire informazioni in termini di concorrenza, trend di mercato e opportunità, integrandosi con le altre funzioni aziendali
 - organizzare le visite alle principali fiere internazionali di settore - relazionare periodicamente il diretto superiore sull'andamento del settore di responsabilità.
- Concordare ed applicare miglioramenti e rettifiche alle linee di condotta

Giu. 04–Ago. 06 **Addetto alla logistica di magazzino**

Centro Lazio Soc. Coop. Agr., Sabaudia (Italia)

In qualità di addetto alla logistica di magazzino ho svolto tutti i compiti di pianificazione, calcolo, sorveglianza e organizzazione necessari a garantire la disponibilità degli articoli di magazzino. Provvedevo alla messa in magazzino, al trasferimento e al prelievo dal magazzino dei prodotti e a registrare tutti i movimenti di magazzino sia in entrata che in uscita.

- Ricevimento e controllo dei prodotti
- Messa in magazzino e registrazione dei prodotti
- Trasporto, confezionamento, caricamento, spedizione dei prodotti
- Approvvigionamento prodotti
- Ottimizzazione del processo logistico
- Ricerca e valutazione dei parametri

Dic. 02–Dic. 03 **Volontario in Forma Annuale Esercito IT**

Ministero della Difesa, Palermo (Italia)

Addetto Fureria di compagnia, caporal maggiore scelto.

Dic. 01–Set. 02 **Responsabile Magazzino**

Flash Moda srl, Palermo (Italia)

- Carico a sistema dei campionari stagionali
- Codifica di ogni capo in entrata
- Scarico dal sistema in uscita verso i negozi
- Inventari di ogni fine stagione
- Allestimento vetrine negozi

Mag. 03–Ott. 03 **Animatore di Contatto**

Cartoonia srl, Palermo (Italia)

Animatore turistico il cosiddetto **animatore di contatto**. Le principali mansioni svolte sono :

- rendere speciali le vacanze delle persone che gli vengono affidate indirizzandole verso il fitness, rassicurandole sul divertimento dei bambini, ma soprattutto intrattenendo il cliente, facendolo sentire a casa propria o lontano da tutto, regalando svaghi a non finire oppure una vacanza tranquilla.

L'animatore di contatto è prima di tutto una persona che sa stare con le persone, che sa capirne le esigenze e che lavora per soddisfarle.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Set. 97–Lug. 02 **Ragioniere e Perito Commerciale IGEA**



COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B1	B2	B2	B1	B1
francese	B1	B1	B2	B2	B1

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative Durante la mia esperienza di Responsabile Commerciale alla Centro Lazio ho acquisito le competenze comunicative per gestire direttamente i rapporti con category manager della Gdo, proprietari di imprese, direttori commerciali e istituzioni pubbliche.

Partecipò da 20 anni a campionati di calcio dilettantistici FIGC, e da questa esperienza ho imparato a socializzare e vivere tutti i giorni le difficoltà di un team formato da 20 personalità diverse, da circa 4 anni sono il capitano della squadra.

Da giovanissimo ho lavorato come animatore turistico dove ho appreso le tecniche di comunicazione più divertenti e goliardiche.

Competenze organizzative e gestionali Attualmente sono responsabile di un Team di 10 risorse e mi relazio con loro in modo da rendere più efficaci ed efficienti le attività da loro svolte sempre in totale condivisione e apertura al dialogo e al cambiamento.

In Centro Lazio insieme alla proprietà abbiamo organizzato nel tempo i flussi, le mansioni e le attività del reparto commerciale per snellire e rendere più flessibile, rispettando i costi aziendali, la struttura in supporto ai clienti.

In produzione ho sviluppato insieme alla software house il sistema attuale di tracciabilità coordinando un Team di 4 risorse.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Buona padronanza del pacchetto Office, soprattutto Excel e Word.

In Centro Lazio utilizzo come software aziendale Microsoft Dynamics Navision, e utilizziamo come client applicativo e e-mail Lotus Notes.

Ho curato l'implementazione di un gestionale di Direzione che si chiama Direzionale della società Credem per la gestione di Cubi integrati con il sistema aziendale in supporto alle decisioni di



Curriculum vitae

direzione.

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Trattamento dei dati personali

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali."

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Stefano Schi".