

SINTESI DI CARRIERA

Ultimamente direttore commerciale in svariate società del settore alimentare, il mio percorso lavorativo cominciò nel 1990, durante i miei studi, con la collaborazione nel settore del marketing strategico con uno studio consulenziale. Infatti la consulenza di direzione è stata il filo conduttore della prima parte della mia carriera e in questa veste ho svolto incarichi principalmente di gestione e direzione commerciale, strategia ed organizzazione aziendale, marketing e controllo di gestione. Le aree aziendali di mio maggiore interesse, e dove ritengo di potere dare il mio meglio, sono comunque l'area direzionale ed il marketing strategico con un occhio di riguardo all'area commerciale/vendite, campi nei quali ho di fatto maturato una grande esperienza e sviluppato una personalissima competenza fondata sull'utilizzo sinergico di queste discipline e del controllo di gestione, che ritengo fortemente complementari per un ottimo e sano sviluppo dell'azienda.

Anche a livello logistico dimostro una notevole mobilità: dalla Sardegna, dove è iniziata la mia carriera commerciale, mi sono trasferito a Milano circa 16 anni fa, alla ricerca di nuovi stimoli professionali, approdando alla consulenza di direzione. Poi nel 2003 mi sono infine trasferito nel Riminese dove ho dato alla mia carriera una nuova svolta, concretizzando le mie esperienze in ambito commerciale anche sul campo, avendo scelto con la fermezza di chi ha fatto molte esperienze di abbandonare la consulenza tradizionale per la vita aziendale. Dal 2005 ricopro la posizione di direttore commerciale.

L'insieme di tutta questa esperienza ha fatto di me un manager completo, eclettico e polivalente, fortemente orientato verso gli obiettivi aziendali e consapevole della necessaria disponibilità alla mobilità per poter meglio svolgere le proprie mansioni aziendali. Ho inoltre saputo sviluppare a 360 gradi le mie capacità di risoluzione dei problemi e, attraverso la conduzione di team, le mie doti umane e di leadership democratica.

PERCORSO LAVORATIVO

- **Da luglio 2010: Manager Plurimandatario GeFran.** Azienda di servizi, liberi professionisti della gestione commerciale, di cui sono uno dei due fondatori.
La GeFran Manager Plurimandatari offre a medie, piccole e micro aziende la possibilità di avvalersi di manager di alto livello per i reparti commerciale ed annessi/connessi, a tempo parziale ma a lungo termine, in modo da condurre e gestire il reparto non solo in situazioni di emergenza ma nella continuità, garantendo operatività, sviluppo, crescita e risultati duraturi, esattamente come farebbe un responsabile interno. Vedi www.gefran.biz.
- **09/2010 – 04/2011: Responsabile Commerciale GDO.** Azienda Starbeer s.n.c. - Birrificio del Ducato, del settore alimentare. Risponde ai soci amministratori dell'azienda.
Azienda produttrice di birre artigianali di alta qualità rivolta principalmente al canale HO.RE.CA. e più recentemente GDO.
Mansioni:
 - 1) Portare l'azienda nella GDO e nella DO, ovvero acquisizione e sviluppo di clientela appartenente a tale settore;
 - 2) Creazione e gestione diretta della rete commerciale del settore GDO;Le **principali azioni svolte** sono state:
 - a) Apertura area GDO con Coop Italia;
 - b) Messa in opera di distributori regionali
- **06/2008- 03/2010: Responsabile Commerciale Italia.** Azienda Agricola Coppini Arte Olearia s.r.l., del settore alimentare. Risponde all'amministratore unico dell'azienda.
Azienda produttrice di olio extravergine d'oliva di alta qualità certificata rivolta principalmente al canale HO.RE.CA.
Mansioni:
 - 1) Gestione diretta di 8 agenti per l'intero territorio nazionale;
 - 2) Gestione diretta dei 4 distributori sull'intero territorio nazionale;Le **principali azioni svolte** sono state, in un ordine temporale di massima:
 - 1) Analisi e ristrutturazione del credito verso la clientela
 - 2) Formazione rete commerciale, team building e gestione diretta degli agenti;I **principali risultati ottenuti** sono stati:
 - a) Apertura area GDO con Auchan e Coop Italia;
 - b) Apertura area gastronomie.

DOTT. GERASIMO CORONEOS - CURRICULUM VITAE

- **10/2005- 12/2006: Direttore commerciale.** Angeli s.r.l., azienda del settore alimentare. Risponde all'amministratore unico dell'azienda.
Azienda produttrice di prodotti alimentari freschi rivolta principalmente alla Grande Distribuzione, alla Distribuzione Organizzata ed al canale HO.RE.CA.
Mansioni:
 - 1) Gestione diretta dei 14 agenti per l'intero territorio nazionale;
 - 2) Gestione indiretta dei 30 distributori sull'intero territorio nazionale;
 - 3) Gestione diretta del responsabile marketing;
 - 4) Gestione diretta del responsabile export.Le **principali azioni svolte** sono state, in un ordine temporale di massima:
 - 1) Analisi e ristrutturazione del passivo aziendale
 - 2) Analisi e ristrutturazione della rete commerciale;
 - 3) Formazione rete commerciale, team building e gestione diretta degli agenti;
 - 4) Sviluppo dei rapporti diretti coi clienti, affiancamento degli agenti sui nuovi contatti verso i Buyer della Grande Distribuzione e della Distribuzione Organizzata;
 - 5) Sviluppo e gestione diretta della clientela direzionale;
 - 6) Elaborazione e lancio di una nuova linea di prodotti;
 - 7) Ristrutturazione della logistica nell'area dei trasporti primari.I **principali risultati ottenuti** sono stati:
 - a) riorganizzazione e formazione di una buona rete commerciale;
 - b) per quanto riguarda l'estero l'apertura di nuovi mercati quali Auchan Ungheria, Auchan Francia da locale in nazionale e lo sviluppo del mercato inglese;
 - c) in Italia, acquisizione di nuovi clienti e l'inserimento delle piadine a livello nazionale in Auchan
 - d) inversione del trend del fatturato da negativo in positivo;
 - e) con la terziarizzazione dei trasporti aver conseguito un risparmio del 38% e la liberazione di nuovi capitali con la cessione degli automezzi.
- **03/2005 – 09/2005:** Air Blu s.r.l., azienda del settore idraulico/edilizio (aspirapolveri centralizzati) in qualità di direttore commerciale (pro tempore). Quest'esperienza mi ha permesso di conoscere la gestione agenti sul campo compreso l'affiancamento agli stessi negli incontri coi rivenditori, facendomi, nel suo complesso, innamorare di questo lavoro.
I **principali risultati ottenuti** sono stati:
 - a) ristrutturazione e formazione della rete commerciale con l'inserimento di nuove armi di marketing quali salute ed ecologia;
 - b) l'acquisizione di tre clienti/distributori sulla Sardegna e la vendita diretta di tre impianti per degli Hotel in costruzione in Sardegna
 - c) l'apertura del mercato nautico
- **10/2004 – 03/2005:** Presso un'azienda del settore telecomunicazioni (Mobile Energy Partner Wind di Padova) ha collaborato come consulente esterno per l'organizzazione dello start-up e la realizzazione della rete commerciale per l'Emilia Romagna. Questa esperienza mi ha permesso di consolidare le mie capacità di vendita dei servizi door to door.
I **principali risultati ottenuti** sono stati:
 - a) contratti business
 - b) reclutamento e formazione di una rete di 4 agenti per la provincia di Rimini
- **12/2003 – 06/2004:** Presso un'azienda del settore Finanziario (Mutui & Co di Bologna) ho collaborato come consulente esterno per l'organizzazione dello start-up dell'azienda stessa e la realizzazione della rete commerciale per la Romagna. Quest'esperienza mi ha permesso di avere una conoscenza della vendita di servizi door to door.
I **principali risultati ottenuti** sono stati:
 - a) contratti business
 - b) reclutamento e formazione di una rete di 4 agenti per le città di Rimini e Cesena
- **2001 - 2003:** Presso un'azienda del settore consulenziale ("www.TEMPLO.it S.n.c." di Milano), in qualità di socio, consulente per le piccole e medie imprese nell'area commerciale - marketing strategico e nel controllo di gestione e costi (con iscrizione personale all'albo dei Mediatori Creditizi dell'Ufficio Italiano Cambi al n°10859).
- **2000 - 2001:** Presso un'azienda del settore New Economy (ABCM di Milano) ho collaborato come consulente esterno per l'organizzazione dello start-up dell'azienda stessa.

DOTT. GERASIMO CORONEOS - CURRICULUM VITAE

- **1998 - 2000:** Presso un'azienda del settore consulenziale (Studio Sant'Andrea Consulenti di direzione S.r.l. di Milano) in qualità di consulente in area Commerciale e Strategie Aziendali e Controllo di gestione mi sono occupato, prevalentemente di progetti riguardanti:
 - a)** lo sviluppo aziendale attraverso operazioni basate sul marketing strategico, sull'individuazione e messa in essere delle politiche e strategie aziendali e sulla riorganizzazione e formazione dell'area commerciale in funzione degli obiettivi individuati;
 - b)** lo sviluppo e l'implementazione di sistemi di contabilità gestionale, di controllo dei costi, di reporting e budget per il costante monitoraggio dell'azienda e dei suoi risultati.Questa esperienza mi ha permesso di sviluppare, sul campo in modo pratico, la mie capacità di leadership, team building, problem solving, pensiero laterale, oltre a permettermi di conoscere aziende multinazionali nostre clienti (quali Whirlpool per la quale ho svolto un intervento di riorganizzazione del auditing ambientale internazionale) ed i loro processi.
E forse cosa più importante, oltre a darmi una formazione su report, modulistica e sistemi di controllo, mi ha abituato alla vendita dei servizi B2B.
- **1998:** Presso un'azienda del terzo settore (ARCI Milano) come coordinatore e tutor del "Corso di formazione per operatrici culturali di servizi informatici". Esperienza magnifica, estremamente formante alla quale riconosco di essere alla base della formazione delle mie qualità di leadership. Per una serie di problemi in sede ai partner del corso, ho dovuto gestire, e mi permetto di dire con successo, 18 ragazze dai 18 ai 33 anni, le quali congiuntamente in conflitto verso il corso (rigetto e fallimento dello stesso) erano anche individualmente in conflitto tra di esse per la partecipazione agli stage aziendali (IBM Spazio Aperto, Fondazione IBM, Digital Internet Opportunity...). come per le nascenti opportunità lavorative . A tutt'oggi ricevo dalle ragazze gli auguri di natale e ringraziamenti per la mia guida (alle volte sul momento non capita od accettata).
- **1997 :** Presso un'azienda di servizi (Studium S.r.l. di Milano, gruppo CEPU), nell'ufficio marketing, ho coordinato i progetti per la riorganizzazione della manualistica di vendita, dell'intervista di vendita e del telemarketing.
- **1994 - 1995:** Presso un'industria del freddo (SOSEF Sardegna S.r.l. di Cagliari capogruppo della Sardegna Banane S.r.l. esperienza 1991-1993), responsabile del progetto di riposizionamento operativo-strategico del gruppo e di riorganizzazione dell'intera struttura commerciale attraverso anche l'individuazione e la realizzazione di partnership commerciali (compresa l'apertura di una nuova area di business con l'acquisizione di una azienda per la gestione di punti vendita all'interno degli ipermercati).
- **1991 - 1993:** Presso una azienda del settore Ingrosso Ortofrutticolo Fresco (Sardegna Banane S.r.l. di Cagliari), responsabile dei rapporti con i key clients, la Grande Distribuzione, la Distribuzione Organizzata ed i key suppliers esteri. Ottima esperienza con ottimi risultati che mi ha portato a divenire Consigliere d'Amministrazione del consorzio Banital (vedi altre esperienze) ed all'esperienza precedente nella società capo gruppo della Sardegna Banane.
- **1990 - 1991:** Presso un'azienda del settore consulenziale (GRUPPO PROJECT Consulenti in strategie aziendali di Cagliari) come consulente junior in marketing strategico. Questi, durante gli studi, sono stati i miei primi approcci pratici al mondo delle mission, politiche e strategie aziendali, passando attraverso le ricerche di mercato, le analisi strategiche e l'elaborazione di business plan.

ALTRE ESPERIENZE

- **1993 - 1995:** Componente del Consiglio di Amministrazione e del Comitato Esecutivo del Consorzio "Banital" operante nell'importazione d'oltre oceano di prodotti ortofrutticoli, e nella loro commercializzazione all'interno della C.E.E. e dei Paesi Mediterranei.
- **1992 - 1995:** Delegato, per conto della Sardegna Banane S.r.l., nei confronti dell'A.N.I.P.O. (Associazione Nazionale Importatori di Prodotti Ortofrutticoli) con sede in Roma e dell'E.U.C.O.F.E.L. (Union Européenne du Commerce en Gros, d'Expédition, d'Importation et d'Exportation en Fruits et Légumes) con sede in Bruxelles.

DATI PERSONALI E FORMAZIONE

DOTT. GERASIMO CORONEOS - CURRICULUM VITAE

STUDI

Laurea in Economia e Commercio con indirizzo economico/aziendale conseguita presso l'Università degli studi di Cagliari, con tesi "Riposizionamento di mercato degli Istituti di Credito Speciale"

Maturità scientifica presso il III Liceo Scientifico di Stato L. B. Alberti di Cagliari

ULTERIORE FORMAZIONE

Ho approfondito molti aspetti della gestione aziendale nel corso della mia carriera con la partecipazione a corsi e seminari, diretti ai professionisti, su problematiche di gestione manageriale e del marketing.

ALBO:

Iscritto all'albo dei Mediatori Creditizi presso l'Ufficio Italiano Cambi al n° 10859

CONOSCENZE INFORMATICHE

Buona conoscenza dei programmi Microsoft Office 2000 Premium e dei programmi Lotus

LINGUE

Inglese e Francese discreti

AMBIZIONI & OBIETTIVI:

Lavorare in un ambiente dinamico, caratterizzato dal lavoro di squadra e orientato verso la risoluzione dei problemi (Problem Solving) e il raggiungimento degli obiettivi prefissati; il mio interesse è principalmente rivolto allo sviluppo aziendale in genere, in una posizione nella quale possa risaltare l'autonomia, il senso di responsabilità, la capacità decisionale, mantenendo sempre una forte attenzione al rapporto con colleghi e clienti.

HOBBIES:

Vela d'altura; viaggi; Fotografia (a livello semiprofessionistico); pittura; lettura (saggistica).

Autorizzo la Vs. rispettabile Azienda al trattamento dei dati personali contenuti nel presente Curriculum Vitae, ai sensi degli articoli 13 e 23 del decreto legislativo 196/2003, per permettere un'adeguata valutazione della mia candidatura.

In fede
Dott. Gerasimo Coroneos