

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **VINCENTI MATTEO**  
Indirizzo **VIA GIAVERA,30 31020, FONTANE DI VILLORBA (TV)**  
Telefono **331 4514634**  
  
e-mail **vincentimatteo2@gmail.com**  
  
Nazionalità **ITALIANA**  
Data di nascita **29 04 1970**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

**DAL 01 01 2019 AD OGGI**  
**CISA ADRIATICA NORD**  
**Azienda di riferimento per il mercato HOBBY & GARDEN**  
**IMPRENDITORE E DIREZIONE COMMERCIALE.**  
Marchio di riferimento nella produzione e distribuzione di prodotti  
Rodenticidi, Insetticidi, Disabituantanti e prodotti per la protezione e difesa  
dell'ambiente e della casa.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego

**DAL 19 OTTOBRE 2015 AL 31 DICEMBRE 2018**  
**BLUMEN GROUP SPA**  
**Azienda di riferimento per il mercato HOBBY & GARDEN**  
**AREA SALES MANAGER CENTRO NORD ITALIA**

- Principali mansioni e responsabilità

- Zone di competenza: Marche, Toscana, Liguria, Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna, Trentino A.A., Veneto, Friuli Venezia Giulia.
- Marchi Gestiti: BLUMEN, NUTRIS NATURA, CRESCITA MIRACOLOSA DEED, FITO, VAPE, VAPE EXPERT, HENKEL LAUNDRY HOME CARE
- Canale di competenza: Ottima conoscenza del canale Tradizionale (Garden center, Do Garden, Agrarie, Consorzi Agrari), Ferramenta (Tradizionale + Ingrosso), GDS, GDO, Fai da te.
- Gestione diretta di 22 agenzie di rappresentanza suddivise per canale di competenza.
- Condivisione con Direzione Commerciale e Marketing delle strategie di vendita, degli obiettivi commerciali, delle scelte di comunicazione e di lancio nuovi prodotti
- Costante operatività sul mercato al fine di conseguire obiettivi commerciali e di perseguire strategie aziendali volte al consolidamento e all'acquisizione di nuove quote di mercato.

- Analisi dati di vendita per marchio, famiglia di prodotto, articolo con conseguente valutazione e analisi dati di sell-in.
- Gestione della parte contrattualistica in termini di determinazione accordi commerciali con clientela di riferimento suddivisa per canale di competenza.
- Determinazione e analisi budget per agente.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)	<b>DAL 1 APRILE 2014 AL 12 GIUGNO 2015</b>
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	<b>MORANDIN CONTENITORI SPA</b>
• Tipo di azienda o settore	<b>Azienda di riferimento per il mercato della logistica industriale</b>
• Tipo di impiego	<b>DIREZIONE COMMERCIALE e VENDITE</b>
• Principali mansioni e responsabilità	<p><b>Direzione Commerciale e Vendite di MORANDIN CONTENITORI SPA</b>, azienda di riferimento per il mercato della logistica, movimentazione e della sicurezza industriale.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestione di personale interno ed esterno operante sia presso la sede principale che su filiale italiana ed estera.</li> <li>• Creazione e Gestione della rete commerciale (15 agenti di vendita Italia + distributori italiani ed esteri).</li> <li>• Determinazione contratti di agenzia.</li> <li>• Analisi dei costi industriali /marginalità</li> <li>• Creazione listini di vendita per canale distributivo (Rivenditori / utilizzatori finali).</li> <li>• Determinazione delle strategie di vendita, delle campagne promozionali e degli accordi commerciali con il trade e dei rispettivi piani di incentivazione.</li> <li>• Operazioni di co-marketing con la clientela di riferimento.</li> <li>• Determinazione e analisi dei Budgets e degli obiettivi di fatturato conseguiti.</li> <li>• Partecipazione ad eventi fieristici in Italia e all'estero.</li> </ul> <p><b>Direzione Commerciale e Vendite di ECOLOGISTIC e MORANDIN DESIGN</b> marchi controllati da MORANDIN CONTENITORI SPA e di riferimento per il settore della sicurezza ambientale, industriale e del contenimento di prodotti legati al mondo del calore, fuoco e riscaldamento.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creazione e organizzazione della rete commerciale.</li> <li>• Determinazione listini di vendita, campagne promozionali e degli strumenti indispensabili per le vendite (cataloghi).</li> <li>• Gestione diretta del mercato attraverso affiancamenti alla stessa rete di vendita.</li> <li>• Determinazione delle politiche commerciali.</li> </ul>

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **DAL 14 GENNAIO 2004 AL 28 FEBBRAIO 2014**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **MAYER BRAUN DEUTSCHLAND**
- Tipo di azienda o settore **Settore chimico mercato PEST CONTROL**
- Principali mansioni e responsabilità
- DIREZIONE COMMERCIALE E VENDITE di MAYER BRAUN DEUTSCHLAND**, azienda e marchio di riferimento nel settore della produzione di prodotti rodenticidi, insetticidi, sanificanti e repellenti.
- Riorganizzazione e gestione diretta della rete vendita ITALIA (27 agenzie di rappresentanza).
  - Gestione diretta della clientela di riferimento suddivisa per canale di competenza (dettaglio + professionale + GDS/ GDO)
  - Ottima conoscenza del mercato rappresentato dal canale tradizionale (garden, agrarie, Consorzi Agrari e distributori di prodotti per agricoltura), garden (gruppi d'acquisto ) ferramenta e ingrosso di prodotti per la ferramenta, gdo fai da te, gds.
  - Condivisione con la Direzione Generale delle scelte, strategie di prodotto e commerciali per il consolidamento e raggiungimento di nuovi obiettivi distributivi e commerciali.
  - Determinazione dei budgets e analisi costante dei dati di vendita conseguiti dalla rete commerciale.
  - Condivisione con la Direzione Generale degli obiettivi di fatturato e raggiungimento di quanto condiviso.
  - Definizione dei contratti con il trade di riferimento ( gds e gruppi d'acquisto).
  - Formazione di personale dipendente e affiancamento costante della rete vendita.
  - Collaborazione con personale interno ed esterno all'aziende volto all'implementazione e sviluppo di strategie di comunicazione e di prodotto.
- DAL 2004 AL 2001**
- **Assistente alla Direzione Marketing di TECNICA SPA.** Azienda di riferimento per il mercato dell'attrezzo sportivo.
  - Responsabile dell'ufficio PROMOZIONI.
  - Gestione del marchio Volkl e rapporti diretti di fornitura con scuole sci e atleti
  - Gestione del magazzino promozioni e rapporto diretto con ufficio commerciale, di controllo di gestione e spedizione.
  - Partecipazioni ad eventi di promozione per lo sviluppo commerciale dei nuovi prodotti inseriti a catalogo e da lanciare sul mercato.

## ISTRUZIONE

Master in MKTG e Franchising c/o MIB di Trieste  
Laurea in Giurisprudenza  
Conseguita c/o Università di Parma  
Maturità Classica.  
Liceo statale F.Petrarca di Trieste.  
Buona conoscenza della Lingua Francese  
Buona conoscenza dei principali sistemi informatici.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali

