

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **TERZI EZIO BENVENUTO**
Indirizzo **VIA PUCCINI 34, BERGAMO**
Telefono **3356903547**
E-mail [**ezio.81@gmail.com**](mailto:ezio.81@gmail.com)

Nazionalità Italiana

Data di nascita 21 APRILE 1985



ESPERIENZA LAVORATIVA

04/2018 - Oggi

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e Responsabilità

Reckitt Benckiser

Chimico Farmaceutica
Head Of Field

Gestione e Sviluppo del Sell-out dei clienti in Route, gestione degli Store Key Account, Route to Market (definizione dei clienti e canali da seguire e con quale frequenza di visita). Definizione ed implementazione di strategie promozionali in coordinamento con i reparti marketing e trade marketing. Definizione dei KPI Field da monitorare e partecipazione alla definizione delle linee guida e strategie aziendali (es. commercial policy). Training e formazione nuovi assunti. Diretto riporto del Direttore Vendite e presentazione Report Kpi Field al Board.

Oltre che la gestione del Sell-out come team dobbiamo garantire anche il raggiungimento degli obiettivi di Sell-in sui clienti in diretta e garantire il raggiungimento di tutti i TGT di Execution al fine di sviluppare il business e di guidare la crescita delle categorie di riferimento.

06/2015-04/2018

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e Responsabilità

Coca-Cola HBC Italia

Bevande
Commerciale, **National Account Manager**, Gruppo Finiper.

Gestione e Sviluppo del Business dei clienti del Gruppo Finiper , gestione del sell-in e del sell-out , della negoziazione per la chiusura del contratto Nazionale, dello sviluppo degli accordi locali e della comunicazione degli accordi presi.

Gestione di un budget di Activation (nazionale e locale), gestione del Piano promozionale concordando attività e tailor made.

Garantire il raggiungimento dei TGT aziendali di Volumi, Esecuzione, NSR ed EBIT tramite lo sviluppo del business del cliente portando valore, fatturato e marginalità .

Seguire i referenti commerciali del field assicurandosi che i piani vengano implementati e che venga eseguita correttamente la strategia aziendale.

11/2014-05/2015

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- *Principali mansioni e Responsabilità*

Coca-Cola HBC Italia

Bevande

Commerciale, **Area Manager MT**, Puglia, Basilicata, Abruzzo, Molise, Calabria.
Gestione e Sviluppo del Business dei clienti e delle Risorse a me assegnate nel particolare per quanto riguardava la mia area ,
Gestione di 4 Team Leader, 2 Local Key Account, 31 Market Developer.
Gestione del sell-in e del sell-out di Ipermercati e Supermercati con il fine di garantire lo sviluppo del business tramite obiettivi qualitativi quantitativi.
Garantire il raggiungimento dei Tgt, l'incremento di MS all'interno della categoria CSD's e delle sottocategorie di riferimenti.
Seguire lo sviluppo delle persone tramite feedback, coaching e shadowing.
Gestione di 4 Ce.di e 2 C&C.

07/2013-09/2014

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- *Principali mansioni e responsabilità*

Coca-Cola HBC Italia

Bevande

Training, **Sales Trainer LAZIO**

Essere partner delle diverse funzioni aziendali per il raggiungimento degli obiettivi di Business e per il sostegno della crescita dell'organizzazione, assicurando le persone giuste, al posto giusto con le competenze giuste al momento giusto. Sviluppo competenze, Analisi low performer ,realizzazione action plan di Area per colmare i Gap e raggiungimento degli obiettivi di business di vendita diretta e indiretta , Coaching, Shadowing, Training on the job, Training in Aula, Formazione new entry, formazione persone, formazione interinali, creazione corsi di vendita , erogazione corsi, realizzazione e condivisione di Flash Training, realizzazione di selling story e argomentazioni di vendita e sviluppo di progetti interfunzionali.

09/2012-07/2013

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- *Principali mansioni e responsabilità*

Coca-Cola HBC Italia

Bevande

Training, **Sales Trainer LOMBARDIA**

Medesime Mansioni e responsabilità della mansione attuale.

06/2011-08/2012

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità

06/2010-05/2011

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego

03/2009-06/2010

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego

01/2009-03/2009

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità

01/2005-01/2009

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità

Coca-Cola HBC Italia

Bevande

Commerciale, **Team Leader IC/FC/LKA** Milano Excel City

Gestione e Sviluppo del Business dei clienti e delle Risorse a me assegnate nella Area di Milano Nord, nel particolare per quanto riguardava il mio distretto:

Gestione di 5 Venditori per il Canale Immediate Consumption (ho.re.ca) ,

Gestione di 3 Venditori per il canale Future Consumption (supermercati)

Gestione del canale WHS e Vending con Acquisizione di nuovi Clienti.

Gestione Ipermercati con obiettivi Quantitativi e qualitativi.

Sviluppo competenze persone tramite Coaching e Shadowing,

Colloqui per new Sales Experience

Solo attraverso la crescita delle proprie risorse, si possono raggiungere obiettivi di business sempre più sfidanti

Coca-Cola HBC Italia

Bevande

Commerciale, **Market Developer** Verona

Coca-Cola HBC Italia

Bevande

Commerciale, **Market Developer** Bergamo

ABenergie;

Fornitura di energia elettrica, competitor di eni, enel, edison

Commerciale, **Agente di Vendita.**

Stipulare contratti Gas/Energia a Privati ed Aziende.

Agenzie di promozione per (Sony, Nokia, Microsoft, Mars, Saeco,etc..)

In-store Promotion

Promoter, Gestione di promoter, Supervisor.

Promuovere e Lanciare nuovi prodotti, merchandising, Sampling, Acquisizioni informazioni su comportamento e gusti consumatori, Gestione di Promoter per i centri commerciali nella zona di Bergamo.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - 1-Diploma Perito Informatico Presso I.T.I.S. Paleocapa
 - 2- Laurea in comunicazione di massa e nuovi media presso l'Università degli studi di Bergamo
 - 3-Attestato di lingua Spagnola presso l'Università di Salamanca.
 - 4-Master in Marketing Management per l'impresa internazionale presso l'università degli studi di Bergamo.
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Ottime conoscenze Pc, Office, SAP, JDE.
 - Conoscenza (scritto e parlato) lingua inglese e lingua spagnola.
 - Velocità di apprendimento, Team Builder, Ottime abilità Marketing e capacità di creare e sviluppare strategie di mercato. Ottima conoscenza del Mercato Ho.Re.Ca , Wholesalers , Drugstores, Gd, Gdo, Discount.
- Qualifica conseguita
 - Master
- Hobby
 - Chitarra, Tennis, Sci , Calcio.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE	SPAGNOLO
ECCELLENTE	ECCELLENTE
BUONO	BUONO
BUONO	BUONO

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Orientamento al risultato
Leadership
Passione per ciò che si fa
Spirito di squadra
Problem Solving
Business Development, Strategic Planning, Training, Coaching.
Conoscenza del mercato HO.RE.CA / WHS / Modern Trade / Vending.
Orientato verso elevati standard qualitativi, perseguire l'eccellenza in ogni attività che si svolge e dimostrare il potenziale per una costante crescita personale e professionale

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Coordinamento, Gestione e Formazione di persone, Sviluppo ed implementazione progetti, predisposizione a lavorare in un team, in una squadra dove si collabori per un obiettivo unico.
Credo che assegnare obiettivi chiari e sfidanti, lasciando alle persone libertà di agire e di prendere decisioni importanti, sia il modo migliore per sviluppare il loro talento e le loro capacità.
Credo nelle potenzialità di ognuno e nelle capacità individuali per generare valore aggiunto e fare la differenza!

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

pacchetto office, internet, Microsoft project, Sap, Ottima predisposizione alla tecnologia.

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE

Musica, Chitarra, Calcio.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE
Competenze non precedentemente indicate.

Ottimista, sicuro di sé, ottime capacità di relazionarsi con gli altri, predisposizione a lavorare sia in un team sia singolarmente, rapidità di apprendimento.

PATENTE O PATENTI

A B

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.