

Curriculum Vitae Umberto Sali

- Titolo di studio : Diploma di Perito Elettrotecnico conseguito presso l'I.T.I. E. Agnelli di Torino nell'anno 1976 con la votazione di 55/60.
Facoltà di Ingegneria Elettrotecnica presso il Politecnico di Torino dove ho portato a termine 24 esami con la votazione media di 24/30 senza conseguire la Laurea.
- Altre esperienze : a partire dal 2009 ho effettuato testimonianze presso l'Università degli Studi di Torino Facoltà di Economia
a partire dal 2013 collaboro come
Docente a contratto presso il Master Marketing, Sales e Management dell'Industria Alimentare Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino
Docente a contratto presso il Master Marketing, Omnichannel, Sales e Digital Management Facoltà di Economia dell'Università degli Studi di Torino

SINTESI PROFESSIONALE

In quasi 40 anni di attività nel settore commerciale ho praticamente ricoperto tutti i ruoli della scala gerarchica, da agente di commercio fino a svolgere incarichi dirigenziali come Direttore Vendite della filiale Italiana di una multinazionale del settore dolciario. Durante lo svolgimento della mia attività ho ristrutturato reti di vendita e ho gestito national account, capi area, regional key account, merchandiser, agenti mono e plurimandatari; ho realizzato reti distributive e ho esplorato canali di vendita alternativi. Conosco bene la realtà distributiva Italiana, sia del canale moderno, sia dei canali tradizionali e le varie fasi della negoziazione con le centrali della GDO.

Completano il mio profilo la conoscenza delle tecniche di vendita e di formazione del personale maturata sul campo, la flessibilità nell'affrontare i problemi e proporre soluzioni, la capacità di analisi e di pianificazione, la gestione e la motivazione di reti di vendite numerose ed un forte orientamento al risultato.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2002 -2020

Azienda : BAHLSEN sas di Bologna ; è la filiale Italiana della multinazionale specializzata nella produzione e commercializzazione di biscotti nel segmento della Pasticceria Industriale e Snacks. Il portafoglio prodotti è inoltre arricchito dalla sola commercializzazione per il mercato Italiano di alcuni marchi internazionali specializzati nel segmento dei prodotti dolciari alimentari : St. Michel, Wilkin&Sons, Bonne Maman.

Posizione : Direttore Vendite, gerarchicamente fanno riferimento alla mia posizione: 3 National Account Manager, 4 Capi Area, 50 Agenti mono o pluri, il Back Office e la logistica con 5 addetti, mentre rispondo direttamente al Direttore Generale. Il mio ruolo comprende inoltre la responsabilità del conto economico di canale e della redditività dei clienti della Distribuzione Moderna ed infine, per l'Italia, dei contratti internazionali del Gruppo Bahlsen.

1999 - 2002

Azienda : STREGLIO S.p.A. di None, prov. di Torino; acquisita dal Gruppo Parmalat nel 2000, la Streglio era una azienda alimentare specializzata nella produzione di cioccolato e caramelle con un marchio posizionato nella fascia alta di qualità e di prezzo.

Posizione : Direttore Commerciale, gerarchicamente facevano riferimento alla mia posizione sia il settore vendite con 2 impiegate interne, 5 Capi Area e 92 Agenti plurimandatari, sia il settore marketing con un responsabile ed una collaboratrice.

- 1991 – 1999** **Azienda :** SAIWA S.p.A. di Genova ; in quegli anni appartenente al Gruppo Danone, oggi acquisita da Mondelez, che sotto il brand Saiwa produce biscotti e frollini da prima colazione, pasticceria industriale e snacks salati.
- 1998 – 1999** **Posizione :** National Key Account presso la sede di Genova, mi sono occupato della gestione dei contratti e dei piani promozionali a livello nazionale di alcune insegne della GDO tra le quali : Intermedia, PAM, A&O Selex, Vegè, Crai, Standa, Euromercato, Sigma, Intermarchè.
- 1991 – 1998** **Posizione :** Capo Area Nielsen 1 ; il mio compito era quello di gestire una forza vendita formata da 6 Key Account e da circa 20 agenti sia mono che plurimandatari e di promuovere le vendite sia nel canale GDO, sia nel canale dettaglio tradizionale.
- 1989 - 1991** **Azienda :** BULGHERONI-LINDT s.p.a. , azienda multinazionale operante nel settore alimentare dolciario.
Posizione : Capo Area Nielsen 1
- 1986 – 1989** **Azienda :** PERUGINA s.p.a. , azienda appartenente al Gruppo Nestlé operante nel settore alimentare dolciario.
- 1987 - 1989** **Posizione :** Capo Distretto Piemonte
- 1986 - 1987** **Posizione :** Key Account

Autorizzo l'utilizzo dei miei dati personali ai sensi del DLgs. 196/2003