



Monika Walch

- +39 328 7271333 ✉ walch.monika59@gmail.com
- Indirizzo: Via Monticolo 8, 39052 Caldaro (BZ)
 - Data di nascita: 1 Novembre 1959

PROFILO PROFESSIONALE

Ho maturato una trentennale esperienza in ambito Sales & Marketing e sviluppo Business presso società leader operanti sul mercato Nazionale ed Internazionale. Ho sviluppato ottime capacità nell'identificazione di progetti innovativi di sviluppo del core business commerciale volti a favorire i processi d'internazionalizzazione e a ricercare nuove strategie di espansione. Sono un Executive motivata ed esperta nella creazione e realizzazione di strutture commerciali e reti di vendita per nuovi mercati Nazionali ed Esteri, volti ad ottimizzare le performance aumentare le vendite ed il fatturato aziendale e raggiungere il desiderato posizionamento competitivo e di quota di mercato dell'azienda. Ho una conoscenza approfondita dei diversi processi aziendali ed una chiara visione dell'impatto di ognuno di essi nella conduzione generale dell'azienda. Possiedo marcate capacità di leadership per la gestione di team e gruppi di lavoro ed una spiccata attitudine relazionale che mi permette di interagire a tutti i livelli di Management, sia italiani che esteri, stabilendo un rapporto caratterizzato da empatia e fiducia.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

DA FEBBRAIO 2007

SALES DIRECTOR ITALIA

RIPORTO AD AD

RONER SPA TERMENO (BZ)

Azienda operante nel settore dei distillati e liquori, leader di mercato qualitativo con una gamma di prodotti d'eccellenza. Distribuzione dei vini della tenuta Ritterhof, di proprietà Roner.

JOB DESCRIPTION

Direzione di tutte le attività strategiche di sales management e predisposizione di business plan per lo sviluppo dei mercati e per la riorganizzazione della rete distributiva in linea con gli obiettivi concordati a livello direzionale.

Definizione ed avvio di importanti partnership con distributori specializzati e GDO regionali e nazionali impostando strategie in linea con le politiche e l'immagine aziendale.

Elaborazione dell'up-grading distributivo: ricerca di clienti Horeca e distributori specializzati, sviluppo di relazioni e opportunità di business al fine di posizionare nuovi prodotti premium Roner, prodotti mixology e la gamma premium vini e garantire l'espansione e la fidelizzazione della customer base.

Gestione di 80 distributori e 10 clienti GDO monitorando costantemente le priorità e gestendo i clienti direzionali implementando strategie commerciali.

Organizzazione della rete di vendita; analisi del grado di competenza dei collaboratori, e implementazione di piani formativi Roner/Ritterhof verso gli agenti. Responsabile degli obiettivi del budget di vendita, corrispondente al 10% del fatturato.

Gestione di oltre 40 risorse composte da 3 collaboratori interni, 40 agenti e 4 venditori dipendenti, definendo linee guida, valori e stili di approccio al mercato, orientandole al raggiungimento degli obiettivi commerciali.

RISULTATI RAGGIUNTI

Durante la direzione della mia funzione ho conseguito risultati concreti e tangibili grazie all'implementazione di innovative politiche commerciali e gestendo in modo ottimale il budget di 200Mila€ per trade marketing, premi agenti e investimenti in GDO con risultati di crescita:

- Riorganizzazione della struttura vendite con cambio capiarea e ringiovanimento del team di agenti.
- Ristrutturazione della distribuzione: aumentare la quota dei distributori, soprattutto specializzati, e ridurre il numero degli agenti nelle zone periferiche.
- Inserimento dei nuovi prodotti mixology premium presso i canali serali.
- Aumento della quota di mercato "premium" Roner in Regione Trentino/Alto Adige: Roner diventa sinonimo di distillati di qualità superiore ed innovativa.
- Lancio sul mercato dei prodotti mixology e relativa formazione degli agenti.

1999 - 2006

LOACKER SPA COLLALBO (BZ)

Azienda operante nel settore dolciario, leader di mercato per la produzione di wafer, pasticceria, cioccolato premium e prodotti con ingredienti naturali.

DAL 2000 AL 2006

SALES AREA MANAGER

RIPORTAVO AD EXPORT MANAGER

JOB DESCRIPTION

Presidio e sviluppo delle strategie commerciali e dell'attività di vendita per i paesi dell'Europa dell'Est e dell'Europa centrale, definendo soluzioni in grado di perseguire nel migliore dei modi gli obiettivi commerciali dell'azienda.

Analisi, valutazione e sviluppo di collaborazioni con canali di distribuzione, importatori, negozi di specialità e GDO definendo piani di vendite annuali di sviluppo e le condizioni generali di inserimento nei nuovi mercati, individuando soluzioni coerenti con le strategie internazionali dell'azienda.

Definizione dei Business Plan e della brand policy con l'obiettivo di sviluppare strategie volte a migliorare le performance, aumentare il fatturato e la quota di mercato dell'azienda nei paesi di riferimento.

Quantificazione del mercato potenziale, e valutazione di nuovi mercati per l'esecuzione del piano di espansione aziendale e per la distribuzione dei prodotti, in collaborazione con la direzione aziendale. Responsabile degli obiettivi del budget di vendita, corrispondente al 15 % del fatturato.

Organizzazione di eventi trade marketing e fiere gestendo la comunicazione al fine di diffondere l'immagine aziendale e il piano di sensibilizzazione sulle tematiche interessate.

1999 - 2000

RESPONSABILE PROGETTO DI RIORGANIZZAZIONE DIVISIONE INTERNAZIONALE

JOB DESCRIPTION

Responsabile del progetto di riorganizzazione della divisione interna internazionale. Ridefinizione dei processi e flussi informativi interni ed esterni utili ad assicurare la realizzazione delle scelte strategiche aziendali ed il raggiungimento degli obiettivi di vendita previsti.

RISULTATI RAGGIUNTI

Nello svolgimento del mio ruolo ho realizzato performance eccellenti contribuendo all'apertura di 21 nuovi mercati internazionali principalmente in Slovenia, Croazia, Ungheria, Re pubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Bulgaria, Romania, Ucraina e Russia portando il brand aziendale in ambito internazionale.

Aumento del fatturato da 100mila€, a 860mila€ e consolidamento di partnership con i più importanti importatori.

Realizzazione del progetto Pubblicità TV in Bulgaria che ha determinato un aumento del fatturato del 80% in 2 anni e il raddoppio della distribuzione.

1997 - 1998

MARKETING DIRECTOR EUROPE

RIPORTAVO ALL'AMMINISTRATORE UNICO

FINMATICA (BS)

Primaria azienda produttrice di Software per istituti bancari

JOB DESCRIPTION

Definizione e realizzazione del piano marketing operativo di Gruppo, monitoraggio dei mercati, coordinamento, sviluppo e introduzione di nuovi prodotti, ricerca, individuazione e realizzazione di alleanze e partnership in Europa, sviluppo e gestione del piano di comunicazione interna.

1993 - 1996

SALES DIRECTOR ITALIA

RIPORTAVO ALL'AMMINISTRATORE UNICO

DR. SCHAR SPA POSTAL (BZ)

Azienda produttrice di prodotti senza glutine leader di mercato a livello europeo.

JOB DESCRIPTION

Responsabile del coordinamento commerciale delle 3 filiali della Dr. Schär di Bari, Napoli e Palermo pianificando le attività, provvedendo ad attuare gli indirizzi e gli obiettivi stabiliti e perseguendo livelli ottimali di efficacia ed efficienza secondo le direttive stabilite.

Gestione delle risorse composte da 3 persone dell'Ufficio vendite, 7 venditori/promotori dipendenti e 1 capoarea monitorando costantemente le performance e i dati di vendita stabilendo guidelines e target commerciali.

Coordinamento dei venditori e key account management dei clienti importanti con l'obiettivo di garantire l'ottimizzazione delle performance, l'allineamento alle procedure aziendali e assicurare il raggiungimento dei target in termini di fatturato e quote di mercato. Gestione dei contatti con opinion maker (associazione celiaci nazionale, medici, dietisti, pediatri etc).

	<p>Responsabile degli obiettivi del budget di vendita, corrispondente al 15% del fatturato, pianificazione e sviluppo del mercato di competenza.</p> <p>Organizzazione di eventi per consumatori celiaci assumendo la responsabilità diretta dell'organizzazione globale, garantendone la realizzazione nel rispetto delle tempistiche e delle linee guida fornite e assicurando la presenza on-site per le attività di supervisione e controllo.</p> <p>Implementazione dell'attività di CRM con l'obiettivo di distinguere i clienti in funzione delle loro necessità e del loro valore per l'azienda, migliorare la conoscenza delle loro necessità, costruire relazioni più solide, per ogni tipologia di clientela.</p>
RISULTATI RAGGIUNTI	<p>Durante la collaborazione con la società ho realizzato importanti risultati, creando la struttura vendite esterna da zero, formato il team vendite composto da esterni e interni, per avviare la vendita telefonica e ottenendo un fortissima motivazione dei team. Ho allargato fortemente la distribuzione aumentando notevolmente sia il numero dei clienti che la quota di mercato passando dal 55% al 70% negli specifici canali.</p> <p>Aumento dello spazio espositivo dei prodotti Schär nei punti vendite del 100% in 4 anni.</p> <p>Aumento dell'85% del fatturato in 4 anni.</p> <p>Nell'ambito della definizione dei processi ISO aziendali ho contribuito a definire i processi ISO nel settore "Vendite" e ho realizzato il progetto "merchandising" presso le farmacie.</p>

1985 - 1992

SUPERVISOR DI FILIALE IN GERMANIA

ZERBETTO SPA PADOVA Azienda produttrice di sistemi di illuminazione

RESPONSABILE DEI PAESI ESTERI

ZERBETTO SPA PADOVA Azienda produttrice di sistemi di illuminazione

1980 - 1984

RESPONSABILE DELLA DIVISIONE ESTERO

LOFRA SPA TREPONTI DI TEOLO (PD) Azienda produttrice di cucine a gas ed elettrogas

1979

FUNZIONARIO VENDITE ESTERO PLASTAR SPA RUBANO (PD)

Azienda produttrice di accessori per auto

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

TITOLO DI STUDIO CORSI

2002: LAUREA IN ECONOMIA AZIENDALE, MANAGEMENT CENTER INNSBRUCK

1978: DIPLOMA DI MATURITÀ SCIENTIFICA CONSEGUITA AL GINNASIO DI KNITTELFELD (A)

Mario Silvano (MI) Motivazione e guida dei collaboratori. Decidere nell'azienda - Ipsosa (MI) Direzione Vendite - Università di Vienna Strategie aziendali - Istituto S. Gallo (CH) Organizzazione, strutture, Strategie marketing - Istud (MI) Direzione Marketing - ZFU Internat. Business Direzione Vendite / Marketing Controlling School (CH) - Corsi aziendali Analisi del valore / FMEA / ISO 9001 / Structogramm.- AIS (BZ) corso sommelier (3 livelli) - Novacella (BZ) Pedagogia delle piante selvatiche - Torino Trainer Chocolier.

LINGUE

Madrelingua Tedesco

Ottima conoscenza della Lingua Inglese e Italiano

MONIKA WALCH

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003