

# CURRICULUM VITAE : CHELESCHI WALTER

## Dati personali

- Stato civile: CELIBE
- Nazionalità: ITALIANA
- Luogo e data di nascita: GROSSETO, 28/12/73
- Residenza: via LOMBARDIA n. 24, 58100 - GROSSETO
- Recapito telefonico: + 39 335 6768700
- Indirizzo e-mail : w.cheleschi@virgilio.it

## Istruzione

**Diploma di maturità scientifica** presso il Liceo Scientifico Statale di Grosseto nel 1992.

**Laurea in Economia e Commercio** Giugno 1999 presso l'Università degli Studi di Firenze. **Tesi di laurea in Marketing** sui recenti sviluppi nelle teorie sul comportamento del consumatore.

## Esperienze lavorative

### Da Giugno 2000 a Novembre 2004 : Gruppo CARREFOUR

- **Giugno 2000 ASSISTANT CATEGORY MANAGER** per la categoria **Freschi Libero Servizio** per il **Canale Supermercati GS** (oltre 300 pdv in tutta Italia).
- **Marzo 2002 CATEGORY MANAGER Gelati e Surgelati + Pasta Fresca e Gastronomia Libero Servizio** per il **Canale Supermercati GS**, gestendo un fatturato complessivo annuo di circa 200 mio di euro. Tale mansione comporta la gestione degli assortimenti della categoria su tutti i Supermercati GS in Italia, gestione promozioni e prezzi di vendita, negoziazione e trattativa con i fornitori, progetti di category management. A tal proposito ho partecipato a 2 corsi tenuti dalla Roland Berger & Partner sulle logiche del CATEGORY MANAGEMENT.
- **Ottobre 2003 CATEGORY MANAGER Ultra freschi** (yogurt- latte-derivati del latte- uova) per il **Canale Supermercati GS**.

### Da Dicembre 2004 a Febbraio 2016: Copaim S.p.A.

- **Dicembre 2004 MARKETING MANAGER.** Copaim, è un'industria alimentare con sede ad Albinia (GR) rivolta al mercato consumer con un fatturato di ca 30 mio di euro. Le produzioni, localizzate in 2 Stabilimenti in Toscana, sono Gastronomia fresca e Pasta fresca. Nel corso degli anni ho esercitato la mia funzione anche per le società controllate da Copaim S.p.A., in Toscana, Piemonte, Puglia e Sicilia,

per altre produzioni di Gastronomia Fresca e di Formaggi. Il rapporto Mercato interno/Export è circa 40/60. La canalizzazione delle vendite è preponderante verso la GDO sia in Italia che all'Estero, sia a marchi propri che in private label per importanti retailers europei.

- **Gennaio 2011 DIRETTORE MARKETING**, assumendo la responsabilità strategica del mercato Italia. Riportando alla Direzione Aziendale, ho alle mie dipendenze il Direttore Vendite Italia e l'intera struttura Commerciale Italia (12 risorse), oltre all'Ufficio Marketing (1 risorsa).
- **Dicembre 2013 DIRETTORE COMMERCIALE**, assumendo la responsabilità generale dei comparti Marketing e Vendite, suddiviso a sua volta nelle 2 Aree Italia e Estero con i rispettivi Direttori Vendite (16 risorse). Oltre ad avere la responsabilità delle Strategie Commerciali e Marketing dell'azienda, seguo direttamente i rapporti con i clienti GD per lo sviluppo delle linee private label.

**Da Marzo 2016 ad oggi : Fontaneto S.r.l.** – Industria di Pasta Fresca con sede a Fontaneto d'Agogna (NO) – Fatturato 14 mio di euro.

- **DIRETTORE COMMERCIALE**, svolgendo direttamente le mansioni Vendite Estero e sovrintendendo le Vendite Italia avendo alle proprie dipendenze un Resp.Commerciale Italia, 2 Ispettori di Area e una Rete di Tentata Vendita di 10 agenti in Area Piemonte-Valle d'Aosta.

**Lingue straniere** Buona padronanza della lingua inglese.

**Conoscenze informatiche** Piena padronanza degli strumenti informatici più diffusi in ambito Windows .

***AUTORIZZO LA VOSTRA AZIENDA AL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI  
IN BASE ALLA LEGGE 675/96.***

---