

**Benedetto Pandolfini**

Tel: 334.7971519 – 095 7252901 E-mail: bpandolfini@libero.it

Nato a Catania il 20.02.1969 - Residente in via Guglielmino,70 – 95030 - Tremestieri Etneo (CT)

**• SINTESI DEL PROFILO**

Sono un Area Manager con una comprovata esperienza nella vendita di prodotti di largo consumo; Alimentare (canali G.D.O. e Ingrosso), Personal & Home Care (canali G.D.O., Drugstore, Retail), Self Medication (canale Farmacie). Ho gestito l'Area Nielsen 2 per 5 anni, l'Area Nielsen 4 e la Sardegna per 18 anni, e dal 2013 anche l'Area Nielsen 3, coordinando un team di circa 12 risorse e gestendo i rapporti con i maggiori "Key Clients" del settore. Ho curato lo start up di progetti distributivi oltre alla individuazione di nuove opportunità di business. Ho lavorato in ambienti multinazionali ed in aziende italiane; ho sviluppato competenze nella gestione delle risorse umane e nella creazione e formazione di reti vendita.

I rilevanti risultati sono stati da me ottenuti grazie anche ad alcune personali caratteristiche quali: la capacità di coinvolgere i singoli e diversi componenti del team e la rapidità nell'identificare soluzioni ed implementarne le relative attività.

**• ESPERIENZE PROFESSIONALI****Da Maggio 2013****M.G.A. Cosmetici S.r.L./OMIA EcoBio Cosmetics****Sales Area Manager** (Aree Nielsen 3 e 4)

Sono responsabile dello sviluppo, del consolidamento del business e della visibilità del brand OMIA (cosmetici ECO/BIO), nei canali G/D, D.O., Drugstores e Ingrosso.

Riportando al S.D., il ruolo prevede:

- ✓ Il coordinamento di 12 agenti in plurimandato
- ✓ La gestione dei clienti di ponderata
- ✓ La negoziazione e il rinnovo degli accordi commerciali
- ✓ La responsabilità del budget e degli sconti promozionali
- ✓ L'implementazione degli assortimenti
- ✓ La partecipazione attiva alla definizione delle politiche commerciali

**Dal 2012 al 2013****BOERO BARTOLOMEO SPA** – Div. Edilizia**Sales Area Manager** (Area Sicilia e Calabria)

La posizione prevedeva la gestione e il coordinamento di 8 agenti plurimandatari, la responsabilità degli obiettivi di fatturato, di margine e prezzo medio; la pianificazione della strategia commerciale e di budget; l'analisi ed il reporting sui dati di vendita e di mercato, oltre al monitoraggio dei competitors ed analisi pricing. Ero responsabile, altresì, della gestione del credito, della media pagamenti e dei rapporti commerciali con i Key Client.

Ho acquisito in breve tempo la stima e la collaborazione del gruppo, ottenendo i seguenti risultati:

- ✓ Ho costruito un piano di revisione degli sconti di anagrafica differenziandolo per contropartite.
- ✓ Il fatturato dell'Area nel 2012 ha superato 8 Mio di €.
- ✓ Ho raggiunto l'obiettivo di fatturato sul brand Rover e ottenuto la migliore performance sul brand Boero.
- ✓ Ho migliorato la media pagamenti di 30 giorni vs. il 2011.

**Dal 2001 al 2012****NUNCAS ITALIA SPA****Sales Area Manager** (Area Nielsen 4 e Sardegna)

Assunto con l'incarico di creare e organizzare la rete vendita e definire, in accordo con la Direzione, le politiche commerciali di Area. La posizione prevedeva: la selezione, la formazione e la motivazione del team oltre alla valutazione delle performances; la responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di fatturato, distribuzione e margine; la pianificazione, definizione ed il controllo del budget, del target ed incentive. Gestivo, in autonomia, i Key Client, (D.O., Distribuzione Specializzata Home & Personal Care, Ingrosso) e l'implementazione degli accordi periferici.

Il coinvolgimento, l'affiancamento e la condivisione degli obiettivi di tutta la mia struttura, ha contribuito al raggiungimento di eccellenti risultati con un incremento di fatturato da 800 milioni di lire del 2000, ai 2,3 milioni di €. del 2012; un aumento di clienti attivi da 225 del 2000 a 900 del 2012 e il miglioramento del GPL, 56% nel 2012.

In più di 10 anni di attività, ho riorganizzato la struttura di vendita portandola da 4 a 9 agenti. Ho anche:

- ✓ Fatto crescere e promosso un agente ad Area Manager.
- ✓ Formato i responsabili dei p.v. e le promoter per le In Store Activity sulle tecniche di vendita, la specificità dei prodotti ed il loro valore aggiunto.

- ✓ Definito i piani promozionali e di marketing al fine di aumentare la visibilità dei marchi anche attraverso la realizzazione di corner tailor made, con l'ausilio di un software ad hoc sviluppato.
- ✓ Definita, in collaborazione con il Customer Service, la reportistica per una più efficiente gestione del business.
- ✓ Acquisito la quasi totalità dei clienti appartenenti ad Insegne Nazionali della Distribuzione Specializzata.
- ✓ Fatto presidiare i p.v. ottenendo il rispetto degli accordi in termini di assortimento e posizionamento.

### Dal 1998 al 2000

### ALFAWASSERMANN SPA – Div. Automedicazione

#### Sales Area Manager (Area Nielsen 2)

La posizione, con il supporto di un team di 7 agenti mono/plurimandatari, prevedeva la gestione ed il coordinamento del team; la responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di vendita e di profitto nel canale Farmacie. (brand Neo-Borocillina, Dicloream, Dupla); l'analisi ed il reporting sui dati di vendita e di mercato oltre alla gestione dei rapporti commerciali con i Key Client (Distributori e Gruppi d'Acquisto).

Ho ripristinato la partnership tra l'azienda ed alcuni Gruppi di Acquisto ottenendo i seguenti risultati:

- ✓ La leadership del brand Neo-Borocillina. (dati IRI)
- ✓ Il miglior risultato di Area nella distribuzione della linea Dicloream, Gel e Plaster.
- ✓ Il raggiungimento, con 2 mesi di anticipo, dell'obiettivo di lancio del prodotto Ketodol.

### Dal 1992 al 1998

### BOLTON GROUP

#### 1996/1998 - Sales Area Manager (Area Nielsen 2) *Divisione OTC*

Ho selezionato, formato e gestito un team di 7 agenti monomandatari; ho definito gli obiettivi di vendita, le campagne prenotazioni e i piani di incentivazione per gli agenti e clienti. Ero responsabile del raggiungimento degli obiettivi di fatturato e numerica nel canale Farmacie e Sanitarie, per le società Manetti & Roberts, Sara Lee, e Linostar per i brand Somatoline, Fissan Baby e Lines. Ho curato l'analisi e l'elaborazione dati di sell-in e sell-out ed i relativi interventi; lo sviluppo delle previsioni di vendita e rapporti commerciali con i Key Clients.

In occasione del lancio della nuova linea Dermatoline, ho organizzato un meeting di comunicazione coinvolgendo circa 200 soci farmacisti. La successiva implementazione di un'attività di Transfer Order ha consentito, alla mia Area, di superare del 50% il target di distribuzione numerica.

#### 1995/1996 – District Field Salesman (Area Sicilia e Calabria) *Divisione Trinity Alimentari*

Ho formato i venditori neoassunti e ho gestito, a livello commerciale, i clienti più significativi dell'Area nei canali D.O. e Ingrosso di bevande per la società Sangemini SPA, acque minerali Sangemini e Fabia. Ho partecipato allo start – up di distribuzione dei due brand che, a progetto ultimato, ha visto il consolidamento di una forza vendite dedicata.

Ho raggiunto gli obiettivi previsti dal ruolo sia in termini di fatturato, che di acquisizione di nuovi partner commerciali, oltre alla riduzione dei tempi di pagamento da 120 a 90 giorni.

#### 1992/1994 – Sales Marketing Representative - *Divisione Trinity Alimentari*

Ero responsabile della promozione e della vendita dei brand Rio Mare e Manzotin nei canali D.O., Ingrosso e Normal Trade. Gestivo, altresì, i p.v. per le attività di Merchandising.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• LINGUE STRANIERE</li> </ul>
--

Conoscenza scolastica della lingua Inglese e Francese

<ul style="list-style-type: none"> <li>• CONOSCENZE INFORMATICHE</li> </ul>
---

Conoscenza e utilizzo dei principali programmi su PC in ambiente Windows, in particolare Excel - Word - Power Point. Gestionale: Navision

<ul style="list-style-type: none"> <li>• TITOLO DI STUDIO</li> </ul>
--

**Anno 1988:** Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale ad indirizzo Mercantile conseguito presso l'Istituto Tecnico Commerciale "G. De Felice G." con votazione 44/60

<ul style="list-style-type: none"> <li>• FORMAZIONE/ SEMINARI/PARTECIPAZIONI</li> </ul>
---

**Change:** Sales Management 2018

**Cegos:** Management delle Persone 2008, Convincere, Motivare, Dirigere un gruppo di venditori 2007, Tecniche avanzate di vendita 2004, Negoziare con la Grande Distribuzione Organizzata 2002

**Bolton Group:** Sales Manager 1998, Sales Development 1997, Sales Training 1994, Sales Marketing 1993

Con riferimento al D.Lgs. 196/2003 Vi autorizzo al trattamento dei miei dati personali.