

Girolamo Ippolito

Experienced Sales and Marketing Manager

Born the 20th of December 1971 in Italy - Nationality: Italian

Address: 20143, Milano - Italy **Mobile:** +39.392.0962267

E-mail: g.ippo@hotmail.it **Skype:** gippo.upintheair **LinkedIn:** it.linkedin.com/in/girolamoippolito

Esperienze Professionali

Consulting Services, 2018 - Present



CONSULTANT IN SALES, MARKETING & PEOPLE DEVELOPMENT

Come Consulente (SoNatural Portugal, Terzi Consulting, Well Alimentari) aiuto le aziende a migliorare efficacemente i risultati Commerciali. Il mio approccio è concreto perché è [RESULT DRIVEN E PEOPLE ORIENTED]. Sono focalizzato sulla realizzazione dei risultati [GROWTH], ma per rendere tutto molto concreto, sono molto vicino alle persone per svilupparne le abilità necessarie a trasformare i piani in azioni efficaci e in execution [EMPOWERMENT]

Mec3 (Ingredienti Gelato/Pasticceria), Fondo di Private Equity, 2015-2017



PASTRY BUSINESS UNIT MANAGER (SALES & MARKETING)

Riportando al CEO, il ruolo ha l'obiettivo di contribuire ad accelerare la crescita della company attraverso la leadership e la responsabilità dei risultati della Business Unit Pasticceria (Sales, Marketing & Product Development).

Globalpesca S.p.A. (Grossista Food Service), 2012-2015



HEAD OF SALES, MARKETING & BUSINESS DEVELOPMENT - 2012/2015

Riportando all'imprenditore il ruolo ha l'obiettivo di attivare e guidare il cambiamento. Responsabilità: riportare l'azienda alla crescita (essere competitiva, capace e pronta ad affrontare il mercato) aumentandone la profitabilità.

UNILEVER (Food Industry - B2C & B2B), 2004-2012



CHANNEL BUSINESS MANAGER (TRADE) - ITALY - 2008/2012

Riportando al Direttore Commerciale Out of Home, il ruolo ha l'obiettivo di creare e guidare la nuova organizzazione di canale (Trade) - Sales & Mktg - in Unilever Food Solutions, al fine di accelerare la crescita di canale.

REGIONAL SALES MANAGER - ITALY - 2006/2007

Riportando al Direttore Commerciale Out of Home il ruolo ha l'obiettivo di guidare la crescita attraverso il team.

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER - ITALY - 2004/2005

Riportando al Direttore Commerciale Out of Home il ruolo ha l'obiettivo di impostare la crescita dei National & International Key Accounts. Il ruolo prevede anche la responsabilità del Trade Marketing.

STAR ALIMENTARE (Food - B2C & B2B), 1998-2003



AREA MANAGER OUT OF HOME - 2003

Raggiungimento dei Targets, gestione delle persone nel Sales Team, Costruire la relazione con i Key Clients

NATIONAL ACCOUNT MANAGER - STAR MARE APERTO - 2002

Volumi e Profitto di customer/category, Negoziazione Annuale dei Contratti, Promozionali, Assortimenti e attività PoP

CHAIN ACCOUNT MANAGER OUT OF HOME - 2001

Negoziazione Annuale dei Contratti, Progetti di breve e medio termine, Gestione della Customer Profitability

PRODUCT MANAGER CORE CATEGORIES - 1998/2000

Gestione del full-marketing cycle, Innovazione, Piani di Lancio, P&L, Attività promozionali, Forecasting, ADV

Istruzione

Master of Business Administration (Master Full Time 13 mesi) - CUOA - Vicenza - 1998

Laurea in Economia e Commercio - Università di Palermo - 1996

Studente Erasmus: Semestre all'University of Greenwich (1993, London)

Lingue: Inglese

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2006 n° 196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell'art. 13 GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”.