



it.linkedin.com/pub/gianluca-gracci/11/a33/508

Gianluca Gracci

DATA DI NASCITA: 21 febbraio 1980

RESIDENZA: via Francesco Pardi 25 - 56010 San Giuliano Terme (PI)

TELEFONO CELLULARE: IT 328.6611429

E-MAIL: gianlu_21@yahoo.it

ESPERIENZE LAVORATIVE

Diemme Industria Caffè Torrefatti S.p.A. (diemmeattitude.com) - Padova: produzione e vendita caffè

Ottobre 2014 - attuale

Responsabile Ufficio Marketing e Comunicazione

Mucci Giovanni S.r.l. (muccigiovanni.it) - Trani: produzione e vendita prodotti dolciari di alta gamma.

Febbraio 2013 – settembre 2014 (temporary management)

Responsabile Vendite & Marketing

- Definizione degli obiettivi commerciali e delle attività di marketing strategico | operativo.
- Riposizionamento del brand.
- Recruiting e coordinamento della rete commerciale.
- Scouting nuovi clienti | distributori Italia ed estero.
- Negoziazione con clienti strategici e partecipazione a trattative complesse.

Libera professione: consulenza sales&marketing presso aziende agro-alimentari nazionali.

Febbraio 2012 - febbraio 2013

AMEDEI S.r.l. (amedei.it) - Pisa: produzione e commercializzazione di cioccolato di alta qualità.

Febbraio 2008 - gennaio 2012

Italy sales&marketing manager

- Recruiting e coordinamento agenti plurimandatari presenti sul territorio nazionale.
- Pianificazione, negoziazione ed organizzazione di eventi/fiere con supporto dell'ufficio PR.
- Elaborazione di piani strategici e definizione di obiettivi/budget/attività promozionali.
- Gestione clienti direzionali.
- Elaborazione piani di marketing/piani di sviluppo prodotti/ricerche di mercato.

BONGRAIN ITALIA S.p.A. (bongrain.com) - Milano: commercializzazione latticini e prodotti a base di latte.

Dicembre 2005 - gennaio 2008

Key account manager

- Gestione di piani di vendita, piani promozionali e attività di vendita sull'intera area assegnata.
- Gestione contratti periferici con centrali di acquisto.
- Ricerca nuovi potenziali clienti.
- Rilevamento e azioni sui prezzi .
- Raccolta e verifica delle previsioni di vendita nonché monitoraggio delle rilevazioni prezzo degli altri account/agenti con interventi di riposizionamento.

METRO CASH & CARRY ITALIA - Lucca (metro.it)

Settembre 2005 - dicembre 2005

Responsabile acquisizione clienti per start-up nuovo magazzino.

NESTLE' WATERS - Pisa (nestle-waters.com)

Febbraio 2005

Visual merchandiser area Toscana.

GS-CARREFOUR ITALIA - Pisa (carrefour.it)

Maggio 2004 - dicembre 2004

Stage presso la direzione marketing- sede direzionale di Milano.

ISTRUZIONE

Maturità classica conseguita presso il Liceo Classico statale "G.Galilei" di Pisa. Votazione 96/100

Laurea in "Scienze e Tecnologie delle Produzioni Animali" - Università degli studi di Pisa. Titolo della tesi: "Il Luxury Food: un'indagine di marketing". Votazione 110 e lode.

LINGUE STRANIERE

Francese scritto e parlato – B1.

Frequenti trasferte di lavoro per il gruppo Bongrain S.p.A.

Inglese scritto e parlato – B2

2014 (Marzo-Luglio): Elicos Institute of Newcastle- NSW Australia: business English course

Tedesco scritto e parlato – A1

CONOSCENZE INFORMATICHE

Programmi applicativi: Word, Excel, PowerPoint; photoshop; outlook, internet explorer, netscape navigator, business objet. Competenze di base di Adobe Illustrator.

CORSI E ATTIVITA' FORMATIVE

1999 Camera di Commercio di Pisa - ciclo di seminari su “il marketing dei prodotti locali”

2003 Facoltà di Medicina Veterinaria di Pisa – ciclo di seminari su “microbiologia del latte e dei prodotti lattiero caseari” (relatori: dott. G.Giraffa - Istituto Sperimentale Lattiero Caseario di Lodi e dott.ssa L.Mannu - Istituto Zootecnico Caseario per la Sardegna).

2004 Università degli studi S.Anna di Pisa – ciclo di lezioni su “Legislazione agro-alimentare e valorizzazione dei prodotti tipici (coordinatore R.Maissart, docente di diritto agrario)

2004 Consorzio Qualital di Pisa – master “ sistemi di gestione della qualità nell’agro-alimentare”

2006 Bongrain Italia S.p.A. - corso “ Leadership e gestione dei collaboratori “

2007 Bongrain Italia S.p.A. – corso “HACCP”

2011 Studio legale Whithers Up e fondazione Altagamma - workshop “The secret of celebrity endorsement”

2011 Il sole 24 ore – “Luxury Summit”, giornata di formazione per operatori del lusso

2017: Leadership e miglioramento delle tecniche di vendita – Dott.ssa Daniela Bassetto

2018: Public speaking e comunicazione efficace – Dott.ssa Nicoletta Maragno

INTERESSI

Lettura, design d’interni, cinema, teatro, musica classica, pesca sportiva.