

Curriculum Vitae

CAGNOLATI ALESSANDRO



Informazioni personali

Cognome Nome **Cagnolati Alessandro**

Esperienza professionale **Trade Marketing Specialist**

Date Febbraio 2023- Adesso

Gestione attività di trade marketing sui mercati esteri

Gestione Repporti con le catene distributive estere

Implementazioni azioni di promozione e informazione presso i punti vendita

Gestione fornitori

Gestione budget

Export Sales Executive

Date Novembre 2012 a Gennaio 2023

Principali attività e responsabilità Gestione vendite , account e potenziali nuovi clienti nei seguenti paesi :

CANADA / USA: 30 CLIENTI ATTIVI - PRIVATE LABEL – GDO/RETAIL – GOURMENT SHOP – ECOMMERCE. Viaggi e fiere in loco almeno 4 volte all'anno

LATAM : gestione di un portfolio di 50 clienti e un brand Ambassador che vive e lavora a Sao Paulo. Viaggi e Fiere in loco almeno 4 volte all'anno

AFRICA: gestione di circa 20 clienti attivi in 12 nazioni diverse. Coordinamento delle azioni di marketing correlate. Viaggi e Fiere almeno 2 volte all'anno

PORTOGALLO : gestione di circa 30 clienti e di una rete di agenti tra Lisbona / Oporto e Faro

ITALIA : gestione dei clienti diretti , distributori e degli agenti. Gestione nuovi canali E-commerce indiretti all'azienda. Gestione degli stock di magazzino e vendita in canali specializzati

Nome e indirizzo del datore di lavoro	A.L.I.S. srl / Casa Rinaldi – Via Paletti 1 , 41051 Castelnuovo R. (MO)
Tipo di attività o settore	Produzione e commercio di prodotti alimentari (dry / fresh / frozen / organic / wine&spirits)
Date	Gennaio 2012 – Ottobre 2012
Lavoro o posizione ricoperti	Sales Account
Principali attività e responsabilità	Gestione dei clienti e dei fornitori S.I.P.A. srl e alla nuova proprietà
Nome e indirizzo del datore di lavoro	A.L.I.S. srl / Casa Rinaldi – Via Paletti 1 , 41051 Castelnuovo R. (MO)
Tipo di attività o settore	Produzione e commercio di prodotti alimentari
Date	Dicembre 2005 – Dicembre 2011
Lavoro o posizione ricoperti	Sales Manager e responsabile ufficio acquisti
Principali attività e responsabilità	Gestione delle forza vendite – Gestione degli acquisti – Contatto diretto con i distributori e prodotti in private label , principalmente con l' Europa
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Società Italiana Prodotti Alimentari Srl – Pz. Aldo Moro 5 , Castelfranco Emilia (MO)
Tipo di attività o settore	Commercio prodotti alimentari
Date	Gennaio 2003 a Dicembre 2005
Lavoro o posizione ricoperti	Responsabile Vendite
Principali attività e responsabilità	Gestione del portfolio clienti italiani ed esteri – Gestione della concessionaria di Parma
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Special Coffee srl – Via Degli Artigiani 2 , Rogolo (So) –
Tipo di attività o settore	Torrefazione di Caffè
Istruzione e formazione	
Date	Dal 1999 al 2003
Titolo della qualifica rilasciata	Laurea in Economia e Commercio indirizzo Marketing
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Facoltà di Economia e Commercio – Università degli studi di Parma
Date	Dal 1993 al 1998
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma Quinquennale di Maturità Scientifica
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Liceo Scientifico G. Marconi – Parma - Classe A
Capacità e competenze personali	
Madrelingua	Italiana
Altra(e) lingua(e)	Inglese / Spagnolo

Autovalutazione	Comprensione		Parlato		Scritto
	Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
Inglese	Buono	Buono	Buono	Buono	Buono
Spagnolo	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente

Capacità e competenze organizzative Orientamento all'ottenimento del risultato. Elevata capacità di lavoro in team.
 Abilità nell'organizzazione del lavoro in modo efficiente e nella collaborazione con i colleghi, resistenza a stress e fatica, ottime capacità di comunicazione e ascolto, capacità di assecondare e trattare con massima cortesia anche i clienti più esigenti.
 Abilità nella gestione e nel coordinamento delle varie figure aziendali ed esterne (fornitori , clienti , mediatori). Flessibilità e visione a 360° nello sviluppo di nuovi potenziali progetti. Abitudine all'organizzazione di viaggi e trasferte, anche di settimane, con agenda personalizzata o per partecipazione a fiere o riunioni. Esperienza nella procedura per richieste di Visti e altre operazioni di questo tipo. Organizzazioni di meeting ed eventi aziendali in Italia e all'estero, con utilizzo di Chef per Cooking Class o semplici hostess per degustazioni. Capacità dell'utilizzo delle leve del Marketing per le vendite dei prodotti o per la semplice promozione. Utilizzo dei Social Media per la promozione del prodotto e per la condivisione degli eventi aziendali.

Capacità e competenze tecniche Conoscenza delle problematiche doganali , quali Certificati di Origine, Dichiarazioni di Origine pref. per l'ottenimento del certificato Eur1 , problematiche legate alle registrazioni FDA / FCE / SID con gli Stati Uniti , CETA (Canada) , REX , Health Certificate e Phitosanitary ecc ecc / E-commerce

Capacità e competenze informatiche Utilizzo di Word / Excel / Power Point / Outlook / Windows / Mac / AS400 / Stock System
 Attestato CORSO EXCEL / Attestato CORSO "MADE IN" / Attestato Corso INCOTERMS / Attestato Corso Origine Preferenziale - Utilizzo delle principali piattaforme Social e di LinkedIn

Patente B

Hobbies Viaggi, Cucina, Calcio, Nuoto, Tennis , Padel, Sci.

Ulteriori informazioni Membro Rotaract Salsomaggiore dal 1998 al 2007
 Segretario Rotaract Salsomaggiore dal 2006 al 2007

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 -

"Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"



Curriculum Vitae
 Cagnolati Alessandro

