

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	SINISCALCO FRANCESCO
Indirizzo	13, VIA MATTEO SILVATICO – 84125 SALERNO
Telefono	3355832359
Fax	089794644
E-mail	office@francescosiniscalco.it - frasin@inwind.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	14.05.1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Dal 16.10.2024
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro **Francesco Siniscalco**
Via Matteo Silvatico, 13 – 84125 Salerno (SA)
Largo Consumo - Alimentare
Freelance Sales & Consulting Food & Beverage
Creazione, implementazione e sviluppo reti vendita/merchandising GDO – Horeca - Vending per aziende FMCG.

Elaborazione ed esecuzione del Business Plan.

Gestione diretta delle trattative commerciali in supporto alla fdv

Analisi dei mercati e Lancio nuovi Business nel mercato del Largo Consumo
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- Progetti in corso:**
- Dal 01 12 2024
- Antiche Conserve della Marineria Gallo srl**
Via San Leonardo 120 (Traversa Migliaro) – 84131 Salerno
Sales Manager Italia
Creazione della rete vendita Italia dedicata ai canali Normal Trade Specializzato ed ho.re.ca. del prestigioso brand “Antica Marineria della Famiglia Gallo” primo trasformatore di filiera del Tonno Rosso del Mediterraneo (principale flotta tonniera in Italia). Definizione della politica commerciale per canale di vendita e degli obiettivi di fatturato/conto economico
- Dal 16.10.2024
- Caffè Barbaro – Nutis srl**
Via Vicinale Giardino, 20 – 84018 Scafati
Area Manager Centro Sud Italia
Creazione, implementazione e Gestione della Forza Vendite dedicata ai canali Specializzato (Coffe Shop) – Vending - G.D. – D.O., Normal Trade, ho.re.ca. dell'azienda Nutis srl (specializzata nel segmento porzionato) “Leader della Crescita Sole 24 Ore 2021-2022-2023-2024”

• Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	Dal 16.10.2024 Hero Italia S.p.A. Via Leoni, 4 – 37121 Verona (VR) Largo Consumo - Alimentare Commercial Consulting Centro Sud Italia Gestione della Forza Vendite – composta da 12 agenzie - dedicata ai canali G.D. – D.O., Normal Trade, ho.re.ca. e Vending della divisione italiana del Gruppo Alimentare Internazionale Hero (Confetture, Succhi di Frutta, Baby food, Barrette ai cereali, Gluten Free).
• Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	Dal 01.01.2022 al 15.10.2024 Hero Italia S.p.A. Via Leoni, 4 – 37121 Verona (VR) Largo Consumo - Alimentare Area Manager Centro Sud Italia Gestione della Forza Vendite – composta da 12 agenzie - dedicata ai canali G.D. – D.O., Normal Trade, ho.re.ca. e Vending della divisione italiana del Gruppo Alimentare Internazionale Hero (Confetture, Succhi di Frutta, Baby food, Barrette ai cereali, Gluten Free). Definizione delle attività promozionali periferiche e gestione degli accordi nazionali e periferici con la clientela G.D.O – ho.re.ca. Elaborazione del budget dell'area, gestione del conto economico per linea/area/cliente, definizione obiettivi per agenzia/settore, gestione diretta Top Clients. Sviluppo ed implementazione della forza vendite e del merchandising
• Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	Dal 01.12.2004 al 31.12.2021 Hero Italia S.p.A. Via Leoni, 4 – 37121 Verona (VR) Largo Consumo - Alimentare Area Manager Nielsen 4 Gestione della Forza Vendite – composta da 10 agenzie - dedicata ai canali G.D. – D.O., Normal Trade, Catering, ho.re.ca. e Vending della divisione Italiana del Gruppo Alimentare Internazionale Hero (Confetture, Succhi di Frutta, Baby food, Barrette ai cereali, Gluten Free). Definizione delle attività promozionali periferiche e gestione degli accordi nazionali con la clientela G.D.O. Elaborazione del budget dell'area 4 Nielsen, definizione obiettivi per singola area, gestione diretta Top Clients.
• Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità	Dal 01.05.2004 al 30.11.2004 Mionetto S.p.A. Via Colderove, 2 – 31049 Valdobbiadene (TV) Largo Consumo – Beverage Capo Area Campania, Lazio (Lt-Fr), Sicilia e Sardegna Coordinamento della Forza Vendite dedicata ai canali ho.re.ca. e Distribuzione Organizzata delle divisioni Mionetto S.p.A., Wis.Co. (vini e spumanti) e GR-Brotto (grappe e distillati) di Valdobbiadene (TV). Elaborazione del budget dell'area di competenza - Gestione degli accordi periferici e dei piani promozionali con la clientela D.O. Gestione e pianificazione "eventi" con la Clientela ho.re.ca.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 01.01.2002 al 30.04.2004

Malgara Chiari & Forti S.p.A.

Via Cendon, 20 – 31057 Silea (TV)

Largo Consumo - Alimentare

Key Account Manager (Campania, Calabria, Basilicata, Puglia, Molise, Abruzzo, Marche)

Coordinamento della Forza Vendite - composta da 9 agenzie – delle divisioni Sorba (Specialities) e Dry (Oli Topazio, Oio, Gico – bevande Caldo Caldo e Freddo Freddo, Specialità Fini di Modena – linea panificazione Pandeia) della Malgara Chiari & Forti S.p.A. di Treviso .

Gestione Clientela Direzionale

Elaborazione del budget dell'area di competenza - Definizione degli accordi periferici e dei piani promozionali con la clientela G.D.O.

- Date (da – a)

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego

Dal 1997 al 2002

Agenzia di rappresentanza

Largo Consumo - Alimentare

Collaboratore Commerciale

Programmazione e vendita, in qualità di collaboratore all'attività di agenzia di mio padre, per aziende leaders del mercato di riferimento, quali Quaker Chiari & Forti S.p.A., Montana Alimentari S.p.A. (Gruppo Cremonini) , Cirio Alimentare S.p.A. , Rauch Italia S.r.l. (Div. G.D.O. e ho.re.ca.), Monge & C. s.a.s (petfoods) .

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Dal 1996

Università degli Studi di Salerno - Facoltà di Lettere e Filosofia

Iscrizione al Corso di Laurea in Scienze della Comunicazione ad indirizzo " Comunicazione istituzionale e di impresa "

- Date (da – a)

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Dal 1991 al 1996

Istituto Tecnico Commerciale "A. Genovesi "di Salerno

- Qualifica conseguita

Diploma di ragioniere e perito commerciale *conseguito con la votazione di 46/60*

- Date (da – a)

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

- Qualifica conseguita

2005 (dicembre – marzo)

Meta Formazione di Gussago (Bs)

Training "La guida e la motivazione dei collaboratori" tenuto dal dott. Bruno Bozza

Attestato di merito di Primo Livello

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

INGLESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

PATENTE O PATENTI

buona
buona
buona

L'esperienza maturata in questi anni mi ha consentito l'approfondimento e l'applicazione delle più diffuse tecniche di comunicazione tese a valorizzare e consolidare le doti relazionali nei confronti del team e del circostante ambiente di lavoro.

La valorizzazione delle altrui opinioni e la spiccata propensione all'ascolto hanno, sicuramente, contribuito a favorire il nascere e la continuità di nuovi o già esistenti rapporti interpersonali, sia nell'ambito lavorativo che in quello personale.

Il costante ricorso alla "comunicazione efficace" risulta essere un elemento indispensabile per il corretto svolgimento della mia attività lavorativa, che mi consente di trasformare i messaggi (a clienti e collaboratori) in opportunità di business.

Il forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi assegnati costituisce l'elemento indispensabile per la figura professionale da me ricoperta in Azienda.

Il continuo perfezionamento delle tecniche negoziali di "orientamento al cliente" mi consentono di stabilire rapporti di reciproca collaborazione in termini di "category management".

La gestione di un consistente numero di collaboratori, mi permette di praticare quotidianamente azioni di "coaching" volte a motivare la crescita del team e di costruire la fdv più adatta alle esigenze aziendali.

Ottime capacità nell'utilizzare i diversi applicativi del **pacchetto Office**, in particolar modo **Excel**, **Access** e **PowerPoint**. Competenze acquisite e perfezionate dall'uso quotidiano per le esigenze lavorative.

Automobilistica (patente B)

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16