

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Cittadinanza Italiana

De Zen Giorgio

Esperienza professionale

Date e luogo Dal settembre 2016 ad oggi, Veneto

Lavoro o posizione ricoperta Field key Account

Principali attività e responsabilità Lavoro con la GDO in supporto ai key account manager per sviluppare il business con i vari clienti. Attività di sell in e sell out, con gestione proprio budget e gestione risorse (merchandiser, promoter).

Nome e indirizzo del datore di lavoro Ferrero Commerciale Italia Srl

Tipo di attività o settore Alimentare/GDO

Esperienze professionali precedenti

Date e luogo Da febbraio 2014 a agosto 2016, Veneto e Lombardia

Lavoro o posizione ricoperta Sales specialist Ferrero Food Service

Principali attività e responsabilità Ho gestito lo sviluppo della nuova divisione Ferrero, occupandomi della gestione di tutti i clienti riguardanti i consumi fuori casa, nella mia zona di competenza (Lombardia/Trentino/parte del Veneto). Ruolo ad elevata autonomia, negoziazione e contratti sotto la mia totale supervisione, gestione indiretta delle risorse umane (agenti dei clienti)

Date e luogo Da aprile 2013 a gennaio 2014, Veneto

Lavoro o posizione ricoperta Field Key Account per Ferrero Commerciale Italia Srl

Principali attività e responsabilità Ho gestito i principali clienti della GDO della zona tra le provincie di Verona e Vicenza: responsabilità di fatturato e di implementazione degli accordi presi nelle centrali distributive. Gestione delle risorse umane (merchandiser e promoter)

Date e luogo Da Marzo 2010 ad Aprile 2013, Triveneto ed Emilia Romagna

Lavoro o posizione ricoperta Sales Supervisor Gran Soleil per Ferrero SpA

Principali attività e responsabilità Mi sono occupato della gestione del progetto legato al prodotto "Gran Soleil" per l'area 2 Nielsen (Triveneto ed Emilia), di cui ho avuto la responsabilità. Coordinamento delle risorse umane (70 venditori) attive in area sulla GDO e riporto direttamente alla proprietà le problematiche riscontrate e le nuove opportunità di business

Date e luogo Da Marzo 2006 a Febbraio 2010, Triveneto

| | |
|--------------------------------------|--|
| Lavoro o posizione ricoperta | Sales Representative per Ferrero SpA |
| Principali attività e responsabilità | Mi sono occupato delle vendite (sell in) nel canale "Impulse-nuovi mercati" e successivamente nel canale GDO |
| Date e luogo | Ottobre 2005 - Febbraio 2006, Milano |
| Lavoro o posizione ricoperta | Consulente junior per Ina-Assitalia, gruppo Generali (settore assicurativo) |
| Principali attività e responsabilità | Mi sono occupato di consulenza in ambito previdenziale, gestendo i clienti a portafoglio |
| Date e luogo | Aprile – Luglio 2005, New York |
| Lavoro o posizione ricoperta | Stage presso il Jolly Hotel Madison Towers |
| Principali attività e responsabilità | Ho rotato attraverso tutti i dipartimenti dell'hotel (Front desk, Housekeeping, Food & Beverage, Restaurant, Sales and Reservation) per avere una visione complessiva del business alberghiero. Ho, inoltre, diretto per un mese il ristorante dell'hotel e mi sono anche occupato della parte organizzativa del settore conferenze ed eventi. |

Istruzione e formazione

| | |
|--|---|
| Date | Ottobre 2008-Marzo 2009 CUOA Business School, Vicenza |
| Titolo della qualifica rilasciata | Master part time in Sales and Distribution |
| Principali tematiche/competenza professionali possedute | Studio e approfondimento di tutte le dinamiche legate alla vendita, dalle strategie all'attività post vendita, dalla redazione di un budget all'analisi delle performance |
| Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione | CUOA Business School, Vicenza |
| Livello nella classificazione nazionale o internazionale | Master, istruzione post laurea |
| Date | settembre 2000 - dicembre 2004 |
| Titolo della qualifica rilasciata | Laurea (vecchio ordinamento) in Economia Aziendale |
| Principali tematiche/competenza professionali possedute | Specializzazione in Gestione delle imprese internazionali, con riferimento all'ambito della strategia, del marketing e della creazione di nuovi mercati |
| Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione | Università L.Bocconi, Milano |
| Livello nella classificazione nazionale o internazionale | Laurea |

Capacità e competenze personali

| | |
|--------------------|---------------------------|
| Madrelingua | Italiano |
| Altra(e) lingua(e) | Inglese e Spagnolo |

| | | | | | |
|----------------------------|---------------------|---------|-------------------|------------------|----------------|
| Autovalutazione | Comprensione | | Parlato | | Scritto |
| <i>Livello europeo (*)</i> | Ascolto | Lettura | Interazione orale | Produzione orale | |
| Inglese | ottimo | ottimo | ottimo | buono | buono |
| Spagnolo | buono | buono | buono | sufficiente | sufficiente |

Capacità e competenze informatiche

Ambiente Windows e Mac
 Strumenti Office (Word, Excel, Powerpoint, Access)
 Fidelio, software di gestione alberghiera
 EventPro, per la gestione di conferenze ed eventi
 Sap Ferrero, per la gestione dell'attività commerciale e della pianificazione vendite

Patente

In possesso di Patente A e B