



MARCO FRANCHI

Dati personali

Nome e cognome	Marco Franchi
Luogo e data di nascita	
Residenza	
Telefono	
Nazionalità	Italiana
Stato civile	Coniugato
Patente di guida	A, B
Lingue	Inglese

Esperienze lavorative

Gennaio 2018

ALFAPARF MILANO, Osio Sotto (BG)

Società multinazionale italiana leader nel settore Hair Care, presente in 90 paesi, con 24 filiali e 5 stabilimenti produttivi: Italia, Brasile, Messico, Venezuela e Argentina.

Mansione: SALES CONSULTANT

Il mio compito è quello di gestire la clientela, costituita da saloni d'acconciatura, presente nella zona di mia competenza e in contemporanea fare un'attività di prospezione volta ad aumentare il numero di clienti serviti con un conseguente allargamento distributivo dei prodotti.

Gennaio 2007 – Dicembre 2017

FARMACA INTERNATIONAL, Settimo Torinese (TO)

Società che produce e commercializza prodotti in esclusiva per il settore dell'acconciatura

Mansione: DISTRICT MANAGER

Il mio ruolo è quello di intraprendere trattative commerciali con nuovi clienti, oltre che gestire i saloni d'acconciatura già attivi presenti nell'area della Lombardia, improntando il tutto ad un incremento di fatturato e ad un allargamento distributivo. Presento ed illustro ai clienti i canvass bimestrali con le relative promozioni, e i lanci dei nuovi prodotti. Organizzo seminari stilistici, coinvolgendo la clientela servita, con lo scopo di arricchire la loro professionalità, proponendo aggiornamenti moda con le tecniche più attuali.

Maggio 2004 – Dicembre 2006

NEW FOOD, Milano

Società che importa e commercializza i prodotti HAAGEN-DAZS (Gelato) e PILLSBURY (Vol Au Vent, Muffins surgelati) sul territorio nazionale.

Mansione: NATIONAL ACCOUNT MANAGER

Vengo assunto per gestire i due marchi appartenenti alla multinazionale GENERAL MILLS (HAAGEN-DAZS, PILLSBURY) nel mercato della G.D.O. a livello nazionale. La mia funzione è quella di intraprendere e gestire trattative commerciali con le centrali di acquisto della G.D., oltre che creare una rete di concessionari per i clienti della D.O. senza piattaforma distributiva, per la vendita nel canale bar-ristoranti, con relativo supporto tramite riunioni commerciali e affiancamento ai loro venditori, coordinando inoltre una forza vendite di 11 persone.

Gennaio 2003 – Aprile 2004

MC CAIN, Bergamo

Società multinazionale Canadese, la cui sede europea è situata ad Harnes (Francia), inserita nel settore surgelati, produttrice di patate pre-fritte surgelate.

Mansione: KEY ACCOUNT MANAGER

Questa società, leader nel settore ristorazione e catering, decide di intraprendere anche la parte retail con la fine dell'anno 2002, vengo così assunto per occuparmi del mercato della G.D.O. nell'area nielsen 1. La mia funzione è quella di intraprendere e gestire trattative commerciali con le centrali di acquisto della G.D. presenti nell'area di mia competenza, oltre che creare una rete di concessionari per i clienti della D.O. senza piattaforma distributiva, con relativo supporto tramite riunioni commerciali e affiancamenti alle loro forze di vendita

Gennaio 2001 – Dicembre 2002

SUNSTAR, Saronno (VA)

Società multinazionale Americana inserita nel Settore dell'Igiene Orale, produttrice di Spazzolini, Fili Interdentali, Collutori e Dentifrici, con il Marchio GUM, facente parte del Gruppo Multinazionale Giapponese SUNSTAR.

Mansione: NATIONAL KEY ACCOUNT

In questa società, inserita principalmente nel Canale Farmacia e nel Canale Professionale (Dentisti), vengo assunto per sviluppare e gestire il Canale Mass-Market (G.D. + D.O.) sul territorio Nazionale, avvalendomi del supporto di un gruppo di una quindicina di Agenti e di un Account.

Luglio 1999 – Dicembre 2000

GILLETTE GROUP ITALY, Milano

Società multinazionale Americana leader nel Settore della Rasatura Maschile.

Mansione: REGIONAL KEY ACCOUNT

In seguito ad un'ulteriore integrazione, tutte le Forze Vendite del Gruppo Gillette (Gillette Lane, Oral-B, Duracell, Braun e SPG) vengono unite in unica struttura, a me viene lasciata la gestione periferica delle due linee che già avevo (Gillette Lane e Oral-B) nei clienti della G.D., aggiungendomi però anche la D.O., sempre in Lombardia, con il coordinamento di un gruppo di una quindicina di persone tra Agenti, Sub-Agenti e Merchandiser.

Gennaio 1999

Mansione: KEY ACCOUNT

In seguito all'integrazione delle due Forze Vendite (Oral-B e Gillette) mi è stata affidata la gestione periferica di entrambe le linee di prodotti nei clienti della G.D. in Lombardia, coordinando un gruppo di una decina di Agenti.

Giugno 1996

ORAL-B, Divisione della Gillette Group Italy, Saronno (VA), da luglio 1997 a Milano
Multinazionale Americana inserita nel Settore dell'Igiene Orale produttrice di Spazzolini, Fili Interdentali, Collutori e Dentifrici.

Mansione: KEY ACCOUNT

Gestione periferica della G.D. sul territorio Nazionale, (rilevamento ordini, inserimenti nuovi prodotti, stesura piani promozionali e contratti periferici, Category Management) coordinando un gruppo di Agenti.

Aprile 1995 – Maggio 2006

PAGLIERI S.p.A, Alessandria

Società inserita nel Settore Profumeria distributrice dei prodotti a marchio BROADWAY COLORS, BEAUTY FANTASY, FARMAMED, CLASS, IDEA CASA, COLONIE FRANCESI, LABROSAN, ARMANDO, SEVEN HAIR SISTEM, PROGRAMME SOLAIRE, ecc.

Mansione: MERCHANDISER

Gestione dei prodotti della Società nella Grande Distribuzione Organizzata (esposizione della merce e rilevamento del nuovo ordine da trasmettere in sede con sistema di posta elettronica), in Lombardia.

Educazione

Maturità Scientifica conseguita presso il "Collegio Arcivescovile" di Tradate (VA), anno scolastico 1991-'92. Ho frequentato due anni accademici del Corso di Laurea di Scienze Naturali presso l'Università Statale di Milano. Ho seguito corsi di Conversazione Inglese presso il "British Institutes" di Saronno (VA).

Autorizzo espressamente il trattamento dei miei dati personali sensibili conferiti ai sensi del D.Lgs 196/2003