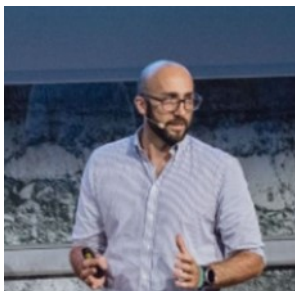


INFORMAZIONI PERSONALI


Sartori Alvise

📍 Via Santa Maria di Quarta, Selvazzano (PD)

348-0328639

sartori_alvise@libero.it

LinkedIn: www.linkedin.com/in/alvise-sartori-054b497

Data di nascita 28/08/1981 | Nazionalità ITALIANA

“Mi ritengo un manager con capacità di visione strategica e notevole esperienza nella vendita e nel Marketing, nonché con un background nel trade marketing. Attualmente coinvolto nello sviluppo del business globale di due marchi nel settore dell'equitazione, PRESTIGE e RENAISSANCE.”

**ESPERIENZA
PROFESSIONALE**

02/2020 - OGGI

Prestige Italia S.p.a.
Sales and Marketing Director

Responsabilità nella definizione e attuazione delle strategie di vendita e marketing per i due brand dell'azienda nel settore dell'equitazione in stretta relazione con il Consiglio di Amministrazione e la proprietà. Tre Area Managers, due supporti tecnici alle vendite e un team di sei persone nel Servizio Clienti gestiscono una rete globale di rivenditori, distributori e agenti per sviluppare e massimizzare le vendite. Il team di marketing è guidato da un Responsabile Marketing con sei persone per coprire le diverse aree di branding, comunicazione, pubblicità ed eventi.

Attività o settore – Equestrian

03/2009-01/2020

SELLE ROYAL S.p.A.
Responsabile Commerciale - Business Manager SR and Brooks England (Luglio 2018 – Gennaio 2020)

Da Luglio 2018 si è aggiunta la responsabilità commerciale globale per il Brand Brooks England (oltre a SR) per il canale After Market.

Responsabile Commerciale - Business Manager SR (settembre 2016 – Giugno 2018)

Responsabile del business totale generato dal Brand SR nel mercato After Market (IBD, catene sportive e on-line) e Mass Market. Team SR AM sales composto da 3 persone oltre a me. Inoltre ho la responsabilità sui risultati della divisione Private Label (1 Area Manager) e Mass Market.

Customer Service Team Coordinator (2014 – now)

Coordinamento del team del Customer Service nell'HQ Italiano composto da 4 risorse.

Area Manager Estero AM (2014 – 2016)

Sales Area Manager per il brands SR per il canale AM per il Benelux, l'Est EU, Mediterraneo e Asia.

Area Manager Estero OEM (2009 – 2013)

Sales Area Manager per i brands SR, Fizik e Crank Brothers per il canale OEM per il nord della Germania, Belgio, Olanda e Polonia.

Sales Area Manager per i brands SR, Fizik, Crank Brothers per il canale OEM (produttori di biciclette) per i paesi Mediterranei (Portogallo, Spagna, Francia, Italia, Grecia, Iran), per l'Est Europa (Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria, Bulgaria, Slovacchia, Croazia, Slovenia), Belgio, piccoli produttori Olanda e Germania (da Settembre 2012).

Svolge attività di tutoraggio per percorsi formativi finanziati e non

Attività o settore – cycling

05/2005-05/2009

Plasmon Dietetici Alimentari S.r.l.; gruppo Heinz Italia S.r.l

KEY ACCOUNT MANAGER

Gestione 8 clienti CEDI triveneto con i brand Plasmon e Nipiol. Programmazione e gestione degli ordini (standard e promo), definizione del calendario promozionale e delle attività In-Store e implementazione delle politiche aziendali e di distribuzione dei nuovi prodotti. Gestione di progetti "ad-hoc" per i clienti come definizione in base agli store format dell'assortimento e dei display per i p.v..

FIELD KEY ACCOUNT TRIVENETO

Gestione di 20 punti vendita Iper per le catene nazionali con la definizione di promo locali con budget, sconti e prodotti definiti dalla centrale anche coordinando con il capo reparto eventuali In-Store Animations. Monitoraggio dell'assortimento e controllo proattivo degli OOS. Attività di controllo prezzi e posizionamenti della competition, attività e promozioni.

Trade Marketing Assistant, stage con conferma e tempo indeterminato.

Completo supporto al Category Manager per il forecast aziendale, per la gestione dei prezzi e delle marginalità attraverso estrazioni, analisi e presentazioni dei dati da database AcNielsen e database aziendale. Progetti gestiti: Category Review in Bennet e formulazione dell'assortimento di Base nel canale farmacia.

Attività o settore – Infant food

08/2003-10/2003

Orion

Stagista

Attività o settore – Sistemi per il controllo ambientale

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 10/2004-08/2005 **Master in Business Analysis**
Università degli studi di Padova
Facoltà di Scienze Statistiche
Analisi di mercato, analisi di Business, Cost Accounting Data mining, soluzioni ERP, CRM
- 2000-03/2004 **Laurea Triennale in Economia e Gestione dei Sistemi Complessi**
Università Ca' Foscari di Venezia
Facoltà di economia e commercio
Laurea di 1° livello
- 1995-2000 **Liceo Scientifico Ippolito Nievo**
Maturità scientifica

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	C1	C1	C1	C1	C1

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze organizzative e gestionali

Dopo un'esperienza di 10 anni nel mondo cycling ho deciso di cambiare ambito pur rimanendo nel mondo sportivo. Oltre alle conoscenze delle dinamiche di un business particolare come quello dell'equitazione ho potuto sviluppare diversi progetti e definire importanti cambiamenti con forti responsabilità per il futuro di Prestige Italia. Precedentemente quindi ho gestito strategicamente l'area commerciale per il canale After Marker su due brand pilastri per l'azienda, Selle Royal SR e Brooks England. Il team di persone che lavora con me sia in ambito sales che customer service mi aiuta a crescere a livello dirigenziale e manageriale considerando le differenti dinamiche e opportunità che i team possono portare.

Durante il master in Business Analysis ho avuto l'opportunità di svolgere dei progetti di gruppo con i miei colleghi. In queste occasioni mi veniva assegnato il ruolo di coordinatore che ho sempre accettato con senso di responsabilità.

Durante l'esperienza in Plasmon ho avuto la possibilità di partecipare a progetti di lavoro che impegnavano più persone a cui facevano capo differenti funzioni commerciali.

Competenze informatiche

Applicativi Office
Microsoft Project2000
▪ *Workstation plus (AC Nielsen), Nitro (AC Nielsen), GeoMart (geomarketing AC Nielsen)*

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Ho praticato a livello agonistico lo sport del rugby. In questo sport la collaborazione e il gioco di squadra sono fondamentali. In precedenza, per anni ho praticato agonisticamente il gioco della pallacanestro acquisendo capacità preziose per il ruolo che ora copro nella squadra di rugby. Nel 2022 ho conseguito la patente nautica per vela e motore.

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

I