


## INFORMAZIONI PERSONALI

## Saladini Luca

 05/03/1981 via Pisa 8H, 58033 Castel del Piano (GR) 339 6611355 lucasaladini81@gmail.com Skype luca-saladiniESPERIENZA  
PROFESSIONALE

01/05/2025 – attuale

**Sales Manager****Tosti srl, Castel del Piano ( GR ), Italia**

Gestione e sviluppo clienti Italia e, soprattutto, estero mercato energia.

Pianificazione budget di fatturato e costruzione della politica commerciale.

Organizzazione e pianificazione azioni commerciali.

Monitoraggio ed analisi di mercato. Gestione contratti di vendita con grandi Gruppi ( Ansaldo, General Electric, etc.. )

Riporto diretto alla Direzione aziendale.

01/04/2024 – 30/04/2025

**Direttore Vendite****Maremma 1961 srl ( gruppo Granarolo SpA – ex Consorzio Latte Maremma), Grosseto ( Italia )**

Direzione dell'intera forza vendita per il canale normal trade e GD: gestione di 100 agenti, 5 capoarea e 6 depositi di distribuzione sparsi nella regione Toscana, Emilia, Lazio, Umbria.

Pianificazione budget di fatturato e costruzione della politica commerciale dedicata soprattutto al canale NT.

Organizzazione e pianificazione azioni commerciali.

Gestione del personale e organizzazione del lavoro per i collaboratori esterni ( agenti ) e personale dipendente per i magazzini esterni e 2 key account gdo ( che riportano direttamente a me).

Riporto diretto alla Direzione Granarolo Bologna.

01/06/2020 – 31/03/2024

**Direttore Vendite****Consorzio Produttori Latte Maremma Soc. Coop., Grosseto ( Italia )**

Direzione dell'intera forza vendita per il canale normal trade e GD: gestione di 100 agenti, 5 capoarea e 6 depositi di distribuzione sparsi nella regione Toscana, Emilia, Lazio, Umbria.

Pianificazione budget di fatturato e costruzione della politica commerciale dedicata soprattutto al canale NT e cogestione della contrattualistica GDO ed assortimenti dedicati.

Organizzazione e pianificazione azioni commerciali.

Analisi di mercato e coordinamento lancio nuovi prodotti.

Interfaccia continua con la produzione e gestione ordini fornitori.

Gestione azioni di marketing e comunicazione con l'agenzia esterna.

Presenza in molteplici CdA aziendali in merito a programmazioni e rendicontazioni trimestrali e annuali.

Gestione del personale e organizzazione del lavoro per i collaboratori esterni ( agenti ) e personale dipendente per i magazzini esterni e 2 key account gdo ( che riportano direttamente a me).

Gestione gare di appalto sia pubbliche che private.

Riporto diretto alla Direzione Generale e al Consiglio di Amministrazione

01/09/2007 – 30/04/2020

### Direttore commerciale/direttrice commerciale Società Agricola Centolani Srl, Montalcino (Italia)

Responsabile commerciale principalmente, poi , in parte, responsabile generale aziendale che riferisce direttamente alla proprietà.

Co-gestione dell'intera area aziendale. Gestione completa dell'intera area commerciale, rapporti diretti con tutti i partner commerciali di tutto il mondo ( USA, Canada, Germania, Svizzera, Olanda, UK, Scandinavia, Brasile, Cina, Giappone, Hong Kong, Singapore, etc... ) siano essi Società di persone sia enti statali ( rif. ai vari monopoli canadesi e scandinavi). Gestione diretta della rete commerciale Italia, sia canale tradizionale ( agenti e capoarea ) sia gestione del canale moderno ( GDO ) con focus alle politiche commerciali e contrattualistiche di Grande Distribuzione ( rapporti diretti con i Buyer del settore di Gruppi come Carrefour, Autogrill, Coop, Conad).

Gestione del personale e organizzazione piano lavori sia in cantina che fuori con confronto diretto con consulenti agronomi e enologi.

Gestione diretta dei fornitori e relativa contrattazione: dagli accordi di fornitura di materie prime ( etichette, cartoni, tappi, botti, barriques etc... ) sia di servizi ( appalti di lavorazione vigna a tutti i livelli, da lavorazioni terra nuovi impianti agli appalti di lavorazione annua quali potatura verde, vendemmia etc... ) .

Organizzazione di fiere ed eventi con conseguente partecipazione personale ( ad esempio Vinitaly, ProWein, Great Wines of Italy, Buy Wine, etc... ). Molteplici viaggi commerciali all'estero, in mercati come USA, Canada, Germania, Danimarca, Svezia, Svizzera, Austria, Belgio, Olanda, Francia, Brasile, Hong kong etc... .

Relazione con enti come ICE, Camere di Commercio, Promosiena, Toscana Promozione, Grosseto Export, Consorzio del Brunello, Valoritavia, etc....

Gestione degustazioni in cantina e nelle sedi dei vari clienti mondiali.

Gestione interna di pratiche relative a finanziamenti regionali e comunitari ( OCM, PSR, etc... ) e relative collaborazioni di consulenza.

### 2001–2007 **assistenze alla direzione** Camping Lucherino, Monticello Amiata (Italia)

Co-responsabile di direzione. Gestione clienti e prenotazioni. Gestione e soluzione delle problematiche, implementazione contatti. Organizzazione e partecipazione a fiere all'estero ( Bexbach/ Germania, Amsterdam RAI, ). La clientela era per la quasi totalità estera ( Germania, Olanda, Belgio).

### 01/2007–03/2007 **Stage** Colle Massari SpA, Cinigiano (Italia)

Stage retribuito post corso di formazione. Redazione del manuale di certificazione biologica e audit interni in cantina ad essa relativi. Visione registri e procedure di cantina

### 08/2000–10/2000 **operaio di cantina** Banfi Srl, Montalcino (Italia) Solo nel periodo di vendemmia. Accettazione uve e vinificazione

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

---

### 09/2006–03/2007 **Master** Provincia di Grosseto - Unione dei Comuni Amiata Grossetana, Cinigiano (Italia)

Corso di formazione (600h) in "Marketing ed esperto in tracciabilità dei prodotti di marca con particolare attenzione alle produzioni tipiche", finanziato dalla Comunità Europea e la Provincia di Grosseto. Il corso si è diviso in 400 h d'aula e 200 h di stage presso l'azienda "Collemassari S.p.A. – società agricola".

### 09/2000–04/2006 **Laurea** Università degli Studi di Siena, Siena (Italia)

Università degli studi di Siena - facoltà di lettere e filosofia, indirizzo lingue e letterature straniere.

All'interno del percorso universitario, partecipazione al progetto Erasmus a Berlino (D) presso la Freie Universitaet dal settembre 2003 a giugno 2004.

Aprile 2006 conseguimento laurea in lingua tedesca con la votazione di centocinque/105 su 110.

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B2	C1	C1	C1	B2
francese	C1	C1	C1	C1	C1
tedesco	B2	C1	C1	C1	B2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

**Competenze comunicative** Buone competenze nella direzione vendite, capacità comunicativa e di interazione, capacità relazionali maturate durante gli studi universitari, nella partecipazione attiva a varie associazioni e soprattutto nelle esperienze professionali vissute e legate in particolare al mondo del vino

**Competenze organizzative e gestionali** - leadership nella gestione del personale  
 - gestione delle varie problematiche di un'azienda tramite l'osservazione diretta e partecipata

**Competenze professionali** - buona padronanza della gestione delle trattative  
 - buona capacità di organizzazione del lavoro proprio e di colleghi

Competenze digitali	AUTOVALUTAZIONE				
	Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo	Utente autonomo

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione