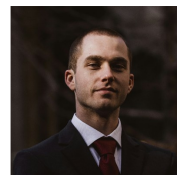


# Massimo Ferrante

## RESPONSABILE VENDITE



Parma, Italia | m.ferrante@gmail.com | +39 348 912 4537 | linkedin.com/in/massimoferrante

Responsabile vendite con dodici anni di esperienza nella gestione di reti commerciali nel settore alimentare e FMCG. In Barilla ho guidato un team di 18 agenti sul territorio nazionale raggiungendo un fatturato annuo di 47 milioni di euro. Specializzato nello sviluppo di canali GDO e Ho.Re.Ca. con focus sulla crescita organica e sulla fidelizzazione dei clienti chiave.

## ESPERIENZA

### Responsabile Vendite Italia, Barilla, Parma

Mar 2020 – Attuale

Gestione della rete vendita nazionale per la divisione bakery e sughi pronti.

- Coordinamento di **18 agenti** distribuiti su 5 aree geografiche con un fatturato complessivo di **47 milioni di euro**
- Negoziazione diretta con i buyer di Esselunga, Conad e Coop portando a un incremento degli spazi scaffale del **22%**
- Lancio di 3 nuove linee prodotto nel canale Ho.Re.Ca. con un fatturato aggiuntivo di **4,8 milioni di euro** nel primo anno
- Riduzione del tasso di abbandono clienti dal **14% al 6%** grazie a un programma di visite strutturate

### Area Manager Nord-Ovest, Ferrero, Alba

Gen 2016 – Feb 2020

Responsabile delle vendite in Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta per il canale GDO.

- Gestione di un portafoglio di **120 punti vendita** con un fatturato annuo di 19 milioni di euro
- Aumento della quota di mercato nella zona di competenza dal **31% al 38%** in 4 anni
- Formazione e inserimento di **6 nuovi agenti** con un tempo medio di onboarding ridotto da 5 a 3 mesi

### Agente di Commercio, Lavazza, Torino

Giu 2013 – Dic 2015

Sviluppo commerciale nel canale bar e ristorazione per il Piemonte orientale.

- Acquisizione di **85 nuovi clienti** in 30 mesi superando il target del 40%
- Premiato come **miglior agente junior** nel 2014 su 34 colleghi a livello nazionale

## ISTRUZIONE

### Laurea Magistrale in Economia e Marketing, Università di Bologna, Bologna

Set 2008 – Mar 2013

Tesi sperimentale sulla *gestione delle reti commerciali nel settore food italiano*. Voto: 108/110.

## COMPETENZE

Gestione reti vendita • Negoziazione GDO • Budget e forecast • Trade marketing • CRM (Salesforce, HubSpot) • Analisi sell-in / sell-out • Key account management • Leadership di team commerciali • SAP SD • Microsoft Excel avanzato

## CERTIFICAZIONI

### Key Account Management Professional, SDA Bocconi

Giu 2021 – Dic 2021

### Salesforce Certified Administrator, Salesforce

Mar 2022 – Mar 2025

## LINGUE

Italiano (madrelingua) • Inglese (B2) • Francese (B1)

## PROGETTI

### Rilancio canale Ho.Re.Ca. - Barilla

Set 2021 – Giu 2022

Progetto di espansione della presenza Barilla nel canale fuoricasa post-pandemia.

- Definizione di un catalogo dedicato con **14 referenze** specifiche per la ristorazione
- Attivazione di **320 nuovi clienti** Ho.Re.Ca. in 9 mesi
- Fatturato generato: **4,8 milioni di euro** nel primo anno

## REFERENZE

### Giuliano Piras

Direttore Commerciale, Barilla  
g.piras@barilla.com, +39 340 556 7821

### Roberta Conti

Direttrice Vendite Nord-Ovest, Ferrero  
r.conti@ferrero.com, +39 333 412 9087

## ATTIVITÀ EXTRASCOLASTICHE

---

**Docente - Fondazione ITS Agroalimentare Parma**

*Gen 2022*

Tengo lezioni di tecniche di vendita e gestione commerciale per studenti del biennio ITS. 40 ore annue per una classe di 25 studenti.