

Gabriele Grazzi

Indirizzo residenza: via Provinciale 40 – Bondeno - Ferrara - Italia

Data di nascita: 12/09/1959 - Cellulare +39 3486028022

E-mail: grazzig@libero.it - info@agrallya.com

Oltre 30 anni di lavoro come Area Manager e Imprenditore per multinazionali nel settore delle sementi con focus particolare nel nord Italia. Ho una grande passione per gli sport, in particolare triathlon e ciclismo che mi hanno stimolato nell'affrontare nuove sfide personali e professionali. Dinamico, con visione strategica, flessibilità e orientamento al risultato. Nei vari ruoli ho conseguito crescita importanti di fatturato, sviluppando con successo e in modo innovativo nuovi business e mercati e facendo crescere le persone del mio team.

AMMINISTRATORE UNICO – Creazione della società Agrallya – dal 2014

- Sviluppo di attività consulenziale per impianti di Biogas
- Acquisto e vendita di materie prime
- Supporto al business e ai processi delle imprese agricole nel Nord Italia
- Piani di approvvigionamento e di espansione per le aziende
-

AREA MANAGER – KVS - dal 2020 -

- Gestione della rete commerciale del Nord Italia
- Piani di approvvigionamento per 10 impianti
- Gestione dei contratti
- Responsabile dei piani commerciali e Budget
- Responsabilità agronomica sulla coltivazione del mais
- Gestione dei piani di espansione
- Principali risultati ottenuti: gestione dei clienti Top e dello sviluppo delle aree attraverso analisi e report dettagliati

AREA MANAGER – FITO' – 2017-2020

- Gestione della rete commerciale del Nord Italia
- Piani di approvvigionamento per 10 impianti
- Gestione dei contratti
- Gestione dei Target e budget di vendita dell'area
- Responsabilità agronomica sulla coltivazione del mais
- Gestione dei piani di espansione
- Principali risultati ottenuti: massimizzazione della gestione del parco clienti con nuove politiche commerciali e superamento della maggior parte dei Target di fatturato. Inserimento di nuovi clienti.

AREA MANAGER – CAUSADE - 2012 – 2016

- Gestione della rete commerciale del Nord Italia
- Sviluppo della clientela
- Responsabile dei diversi Target dell'area
- Piani di approvvigionamento per 10 impianti
- Gestione dei contratti
- Responsabilità agronomica sulla coltivazione del mais
- Gestione dei piani di espansione
- Principali risultati ottenuti: rilancio delle aree territoriali gestite; raggiungimento dei Target di fatturato con crescita costanti ogni anno attraverso lo sviluppo della cliente esistente e l'acquisizione di nuovi clienti.

AREA MANAGER – MAISADOUR - 1998 - 2012

- Gestione della rete commerciale del Nord Italia
- Sviluppo della clientela
- Responsabile dei diversi Target dell'area
- Gestione dei contratti
- Principali risultati ottenuti: crescita del fatturato attraverso la trasformazione del mercato e l'apertura di nuovi clienti introducendo nuove tipologie di prodotto.

AREA MANAGER – MYCOGEN - 1990 - 1998

TECNICO COMMERCIALE – AGRIGENETICS - 1987 - 1990

Giesse – PRODUCT MANAGER 1996

Stayer – PRODUCT MANAGER 1994 – 1996

2015 – Agente di commercio presso Afarc

1985 – Laurea in scienze Agraria presso – Bologna

1978 – Diploma Istituto tecnico per Geometri – Ferrara

Inglese: scolastico sia parlato che scritto

Francese: scolastico sia parlato che scritto

Buona conoscenza dei pacchetti applicativi di MSOffice: excel, word

Disponibilità a trasferte in Italia

Autorizzo il trattamento dei dati ai sensi dell'art.13 del GDPR 679/2016