

# Curriculum Vitae

---

## Informazioni Personali

Valerio Cuniberti

Via A. G. 11, Milano 20121

Mobil

Email

tel. +39 02 123456789

## Profilo Professionale

Manager con oltre 15 anni di esperienza nel settore commerciale e nella gestione di Key Account nel canale wholesaler. Attualmente ricopro il ruolo di Head of KAM Wholesaler, con responsabilità diretta sullo sviluppo strategico dei clienti chiave, la definizione di piani commerciali e la gestione di team cross-funzionali. Forte orientamento al risultato, capacità di negoziazione avanzata e visione strategica del mercato. Abituato a lavorare in contesti dinamici e competitivi, con un approccio analitico e orientato alla crescita sostenibile del business.

## Esperienza Professionale

- **Head of KAM – Wholesaler**

Ferrero Commerciale Italia Srl – Alba (CN)

2022 – in corso

Responsabile della gestione strategica del canale HoReCa a livello nazionale, con coordinamento di un team di 3 Key Account Manager. Responsabile della negoziazione di accordi quadro con i principali player della distribuzione indiretta (wholesalers, distributors, catering), definendo piani di budget e business plan. Monitoraggio costante delle performance per garantire il raggiungimento degli obiettivi commerciali.

- **Category & Shopper Marketing Manager – Modern Trade**

Ferrero Commerciale Italia Srl – Alba (CN)

2021 – 2022

Analisi di mercato e dei principali kpi di sell-out (mkt share, penetrazione, frequenza), tramite principali istituti di ricerca (IRI, ) Definizione della strategia shopper e degli standard di categoria per i segmenti beverage. Collaborazione cross-funzionale con vendite e marketing per l'implementazione di piani di crescita nei principali canali della GDO.

- **Area Manager AFH Impulse – Area 1 Nielsen**  
Ferrero Commerciale Italia Srl – Alba (CN)  
2018 – 2021

Leadership di un'organizzazione commerciale composta da 6 District Manager e 42 agenti monomandatari. Responsabile della copertura e dello sviluppo del canale Normal Trade & HoReCa sull'intera Area 1 Nielsen, con focus su execution, performance e sviluppo del team.

- **Key Account Manager – Modern Trade**  
Ferrero Commerciale Italia Srl – Alba (CN)  
2015 – 2018

Gestione diretta di due tra le principali insegne della GDO (Gruppo PAM Panorama e Esselunga). Sviluppo di piani commerciali personalizzati, negoziazione di accordi e analisi delle performance per massimizzare la crescita e la redditività.

- **Key Account Manager – AFH**  
Ferrero Commerciale Italia Srl – Alba (CN)  
2014 – 2015

Responsabile dei principali clienti wholesalers e distributori nel canale HoReCa. Definizione di strategie commerciali e gestione delle relazioni a livello nazionale e negoziazione periferica.

- **District Manager – AFH Impulse**  
Ferrero S.p.A. – Alba (CN)  
2013 – 2014

Coordinamento di 12 agenti monomandatari per la gestione del canale Normal Trade & HoReCa nell'Area 1 Nielsen. Focus su sviluppo territoriale e performance commerciale.

- **Sales Representative**  
Ferrero S.p.A. – Alba (CN)  
2005 – 2013
- **Agente Monomandatario**  
Berner S.p.A. – Cuneo  
2003 – 2005
- **Addetto Vendite**  
Informatica System Srl – Mondovì (CN)  
1998 – 2003

## **Formazione**

- Laurea triennale in Scienze dell'Amministrazione e Consulenza del Lavoro  
Università degli Studi di Torino – Torino  
2009
- Diploma di Ragioneria  
Istituto Tecnico Commerciale “Baruffi” – Mondovì (CN)  
1998

## **Competenze**

- **Competenze Manageriali e Commerciali**
  - Sviluppo e gestione di strategie commerciali multicanale (HoReCa, GDO, Normal Trade)
  - Leadership di team cross-funzionali e gestione di Key Account
  - Negoziazione di accordi quadro e business planning
  - Analisi delle performance e gestione per obiettivi (KPI)
- **Competenze Tecniche**
  - Ottima padronanza di Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word)
  - Conoscenza di SAP e strumenti di CRM
  - Esperienza con strumenti di analisi dati e reportistica (es. Power BI)
- **Competenze Linguistiche**
  - Italiano: madrelingua
  - Inglese: buono (livello B2 – comunicazione professionale e commerciale)