

Alessandro Satin

Export Manager - Settore vino

Dato che “non è la specie più intelligente o quella più forte a sopravvivere, ma quella che meglio si adatta al cambiamento”, la dinamicità e la predisposizione all’apprendimento sono le migliori armi in mano ad un Export Manager. Appassionato, rapido, deciso, mi piace portare la mia esperienza nei progetti e contribuire alla crescita del team.



PRINCIPALI ESPERIENZE LAVORATIVE

2020-oggi - Castello Monterinaldi

Export Manager worldwide, con focus su digital, in particolare su USA, monopoli, far East.

2017-2019 - Cantina Formigine Pedemontana

Export Manager worldwide e da Gennaio 2018 cura delle centrali di acquisto del canale GDO.

2014-2017 - Isola Shanghai

Apertura settore beverage in Cina per azienda esistente. Vino, soft drinks, birra. Selezione dei partner italiani, dogana, sales, marketing.

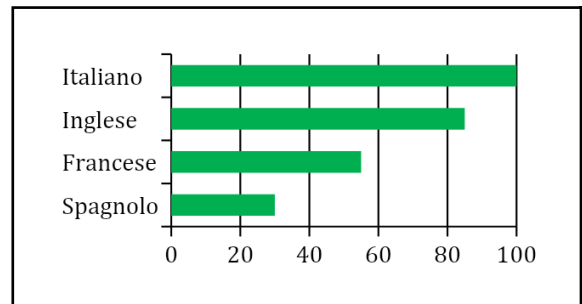
2003-2014 - Martini & Rossi SpA

Agente di commercio per canali Horeca e GDO, province di LU-MS-SP.

PRINCIPALI MERCATI COPERTI



LINGUE CONOSCIUTE



ALCUNE ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Settembre 2020 ad oggi: Export Manager per Castello Monterinaldi, in Chianti Classico

Ricerca e sviluppo di clientela b2b internazionale, con progetti mirati a penetrare nei mercati USA, monopoli e far East. Esperienza che mi permette di muovermi in una denominazione nobile e storica come quella del Chianti Classico ed operare in una Cantina storica a conduzione familiare.

Da Aprile 2017 a Dicembre 2019: Export Manager per Cantina Formigine Pedemontana S.a.C

Vendita del prodotto imbottigliato nei circa 25 paesi esteri toccati dalla Cantina e, da Gennaio 2018, nelle Centrali di Acquisto della GDO del Nord Italia. Sotto la mia responsabilità, back office di due persone.

Esperienza che mi ha fatto conoscere la realtà di una Cantina Cooperativa ed il suo legame con il territorio. Prima della mia figurazione era presente un Exp Man, per cui ho costruito il reparto Export da zero.

Da Aprile 2013 a Marzo 2017: Food and Beverage Director per Isola Engineering Shanghai Co.,Ltd

Apertura del settore beverage per azienda già presente in Cina in altri campi curando il trasporto, la dogana, la vendita ed il marketing, coadiuvato da un team di 6 persone locali. Da Settembre 2014 a Marzo 2017 domiciliato a Shanghai.

Ho imparato ad operare in contesti internazionali e la necessità di adattarsi ad ambienti multiculturali, sfruttando la velocità con cui si muovono i mercati asiatici, lanciando un business plan da zero.

Da Aprile 2003 a Settembre 2014: Agente per Bacardi Ltd per province di Lucca, Massa Carrara, La

Spezia Dal 2003 al 2007 agente per la provincia di Lucca, seguendo il canale Horeca e GDO. Dal 2007 aumento delle province di competenza. Tra i principali clienti, i grossisti della zona e tutto il mondo notturno della Versilia.

Esperienza importante per acquisire la conoscenza del mercato Horeca e GDO, oltre che per conoscere le dinamiche di una multinazionale. Ho imparato ad apprezzare target di clientela molto esigente, gestendo anche eventi marketing ed ho imparato a lavorare per obiettivi, sia qualitativi che quantitativi.