

BATTISTELLI GIOVANNI

INFORMAZIONI PERSONALI

- **Nazionalità:** Italiana
- **Data di nascita:** 20 ottobre 1955
- **Luogo di nascita:** Boscotrecase (NA)
- **Domicilio:** Via Umberto Badini, 6 - 00052 Cerveteri (RM)
- **Recapito Telefonico:** +39 339 1163909
- **E-mail:**

FORMAZIONE

1982 – Oggi: Partecipazione in qualità di Relatore a vari seminari di formazione in ambito economico.

1980: Laurea in Economia e Commercio presso la Facoltà di Economia – Ateneo Federico II Napoli.

1977 – 1979: Docente Economia e Diritto c/o Confederazione Italiana delle Cooperative, Corsi di Formazione finanziati dal Fondo Sociale Europeo.

1977: Vincitore Borsa di Studio per la cattedra di Diritto Commerciale – Prof. Buonocore - in formazione Dirigenti Imprese Cooperative.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2013 - oggi: Direttore Generale Brogal Vini S.r.l Bastia Umbra. Azienda costituita da una realtà agricola di 72 ettari vitati ed alcuni ettari ad oliveto, e 2 stabilimenti di produzione in cui vengono lavorati 50000 quintali di materia prima. La produzione prevalente è di vini DOCG,DOC e I.g.t. umbri, con una quantità di circa 2 milioni di bottiglie vendute in Italia nei canali GD/DO e Horeca e all'estero in Europa,America del Nord e del Centro,Giappone e Corea. La mia attività prevalente è quella di gestire il passaggio generazionale dai fondatori ai figli e nipoti,con un processo di riorganizzazione sia degli aspetti economico finanziari che commerciali e di marketing, inoltre mi sto occupando del lancio di un nuovo brand per il canale Horeca ed il mercato estero,con la stipula di nuovi accordi commerciali con

importatori e lo sviluppo della rete vendita Horeca in Italia. Inoltre mi occupo delle attività di comunicazione e web marketing .

2002 - 2013: Direttore Amministrazione Finanza e Controllo del gruppo Altro Lavoro S.p.A., Consigliere Delegato della società Altro Lavoro S.p.A., Presidente della Società di consulenza direzionale FEDRA Srl.

In questa esperienza oltre alla gestione delle società del gruppo per tutti gli aspetti economici e finanziari, per la società Fedra mi sono occupato di progetti di riorganizzazione e sviluppo nuovi prodotti e mercati in aziende vitivinicole di piccole/medie dimensioni situate nel centro Italia.

2001 - 2010: consulente aziendale nelle aree Finanza, Controllo e Pianificazione , Marketing e Commerciale, per aziende operanti nel settore Agro-Alimentare per la Società di Consulenza Agrilex Services srl di Roma. I progetti sono stati sviluppati sia in contesti cooperativi che in aziende private prevalentemente nel centro sud Italia e in Sicilia.

1996 - 2001: Direttore Generale della Cantina Sociale di Cerveteri, settore Vitivinicolo. L'azienda è la più importante struttura cooperativa alimentare operante nel Lazio. In questa realtà mi sono occupato di riorganizzare l'azienda che contava circa 700 soci, oltre 200.000 quintali di materia prima lavorata e un fatturato di circa 20 miliardi di lire. Inoltre mi sono occupato di riorganizzare la rete commerciale e avviare progetti con la g.d./do con il lancio di nuovi prodotti e con il canale estero stringendo accordi commerciali con importatori sia in Europa che in Canada e Stati Uniti.

1994 - 1996: Direttore Generale della società commerciale operante nell'agro-alimentare Mondial Vini srl di Milano. La mia attività prevalente in questa esperienza è stata quella di far decollare un progetto di empori enogastronomici in parte di proprietà e in parte in franchising su tutto il territorio nazionale sulla falsariga di quello attualmente sviluppato da Farinetti con Eataly. Inoltre l'azienda commercializzava con propri marchi vini prodotti da terzi sia in grande distribuzione che nel canale Horeca .

1991 - 1994: Direttore Finanza e Controllo del gruppo Decor Line a Sesto Fiorentino (FI) operante nel settore cartotecnico e degli articoli per cartoleria con attività svolta sia in Italia che all'estero. Gruppo da 150 miliardi di lire di fatturato e circa 350 dipendenti .

1985 - 1991: Direttore Finanza e Controllo nel gruppo Olivetti con particolare riferimento ad incarichi in consociate sia in Italia che in Jugoslavia.

1985: Direttore Finanza e Controllo del gruppo Italmare S.p.A., Sorrento (NA) operante nel settore dei trasporti marittimi e nei servizi di ecologia marina.

1982 - 1984: Direttore Finanza e Controllo di una società finanziaria a partecipazione pubblica, Fime Leasing spa in Roma.

1979 - 1982: Responsabile Amministrativo e Finanziario in azienda privata Metalmeccanica di Salerno.

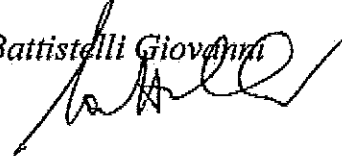
LINGUE STRANIERE

Conoscenza della lingua Inglese scritta e parlata a livello professionale.

Autorizzo espressamente al trattamento dei dati personali ex D.Lgs. 196/03.

Firma

Battistelli Giovanni

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Battistelli Giovanni', written over the printed name.

ELENCO DELLE PRECEDENTI ESPERIENZE MATURATE IN INCARICHI ANALOGHI A QUELLO OGGETTO DEL BANDO

1994-1996

Direttore Generale della società MONDIAL VINI SRL con sede in MILANO , azienda operante nella commercializzazione di vini di alta gamma con marchi propri e di terzi attraverso punti vendita diretti, in franchising con il marchio SOLCI 1938, brand di famiglia, e una rete vendita dedicata alla divisione ho.re.ca. In questa azienda oltre a sviluppare il brand e la rete di empori enogastronomici in franchising , mi sono occupato dell'organizzazione della rete vendita e dell'organizzazione della logistica e del customer service.

1996-2001

Direttore Generale della Cantina Sociale Cooperativa di Cerveteri con sede in Cerveteri(RM), in questa azienda mi sono occupato di riorganizzare la rete vendita italia e avviare progetti con la grande distribuzione e distribuzione organizzare con il lancio di nuovi prodotti. Inoltre ho sviluppato i mercati esteri con accordi commerciali sottoscritti con importatori e minopoli sia in Europa che Canada e Stati Uniti. Inoltre ho seguito nuovi progetti per il lancio di nuove linee di prodotti in collaborazione con il consulente enologo esterno, personalità di fama mondiale che hanno avuto come risultato la crescita del fatturato nel canale delle vendite di vino imbottigliato fino a raggiungere 2 milioni di pezzi venduti, e circa 20 miliardi di lire di fatturato.

2001-2010

Consulente della società Agrilex Service srl di Roma , azienda operante nella elaborazione e gestione di progetti commerciali e di marketing in particolar modo per piccole e medie aziende operanti nel centro-sud italia. In particolar modo ho seguito :

Cantina Sociale dei Colli Amerini – Amelia (TR) consulente della presidenza ho sviluppato sia i contatti con la gd/do con l'inserimento dei prodotti in nuove catene distributive , sia ho organizzato una rete vendita per il centro italia. Inoltre ho sviluppato il mercato nord americano con accordi con importatori per i vini prodotti igt e doc. Fatturato sviluppato 6 milioni di euro e 1 milione e mezzo di bottiglie vendute.

Azienda Agricola Falesco – Montefiascone (VT) di proprietà della Famiglia Cotarella. In quest'azienda mi sono occupato di sviluppare tutte le attività di pianificazione e controllo commerciale attraverso la definizione di procedure di budget, analisi dei costi, analisi dei margini e definizione dei costi obiettivi dei prodotti imbottigliati. Inoltre ho partecipato alla definizione dei conti economici aziendali sia preventivi che consuntivi.

Cantine Foraci- Mazzara del Vallo (TP) di proprietà della famiglia Foraci noti imprenditori del posto, azienda con 80 ettari vitati di proprietà e stabilimento di produzione e imbottigliamento all'avanguardia , produttori di vini igt e doc con circa 1 milione di pezzi venduti e un fatturato di circa 4 milioni di euro. In questa azienda in collaborazione con il presidente ho sviluppato sia la rete vendita ho.re.ca . che per la gd/do sia siciliana che nazionale. Inoltre sono stati lanciati nuovi prodotti e una nuova linea per il canale ristorazione.

Cantina Sociale Saturnia- Partanna (TP) Azienda cooperativa leader del territorio compreso tra Partanna- Santa Ninfa – Castelvetrano- Selinunte – Menfi. Con una produzione annuale di circa 50 mila quintali di prodotto , non aveva mai affrontato i canali vendita dei prodotti imbottigliati in quanto concentrata sui vini sfusi all'ingrosso. In questa azienda partendo dalla definizione dei prodotti in cantina ho coordinato la nascita di un brand dedicato al mercato imbottigliato con due linee una per l'ho.re.ca. e una per la gd/do. Inoltre è stata creata ex novo una rete vendita ho.re.ca mentre mi sono direttamente occupato delle vendite alla grande distribuzione. Fatturato realizzato 2 milioni di euro e circa 400.000 bottiglie vendute.

Cantina Sociale Cooperativa di Solopaca (BN) , azienda tra le più importanti del territorio circa 700 soci conferitori e 150 mila quintali di prodotto lavorato. Questa azienda essendo una realtà storica aveva bisogno essenzialmente di una ristrutturazione sia dei prodotti sia dell'organizzazione commerciale con lo sviluppo del canale gd/do e la costruzione di una rete vendita ho.re.ca fuori dalla regione campania dove storicamente era già presente. Con il riporto diretto al Presidente ho raggiunto l'obiettivo concordato con l'inserimento di agenti di vendita nella maggiori piazze italiane e con lo sviluppo di alcune catene nazionali oltre a rafforzare la presenza sul mercato campano.

2006-2012

Azienda Agricola Malenchini – Grassina (FI) storica realtà vitivinicola operante nell'area del chianti colli fiorentini, azienda di 80 ettari tra vigneti e oliveti, operava in particolar modo sui mercati esteri soprattutto di lingua anglosassone. In questa azienda mi sono occupato di sviluppare un nuovo prodotto chianti per il canale gd/do con l'inserimento dello stesso in due note catene nazionali, inoltre ho sviluppato una rete vendita ho.re.ca per la toscana, lazio, campania e lombardia dove l'azienda non aveva mai operato. Per il mercato americano ho seguito l'inserimento di un nuovo importatore con una linea di prodotti dedicati. Le dimensioni ridotte dell'azienda ha consentito di raggiungere un fatturato di 500 mila euro e 150 mila bottiglie.

2013- ad oggi

Direttore Generale della Brogal Vini srl e dell'Azienda Agricola Vignabaldo Bastia Umbra , Montefalco e Bevagna. Azienda costituita da una realtà agricola di 72 ettari vitati e 2 stabilimenti di produzione in cui vengono lavorati 50.000 quintali di prodotto. Azienda operante nella produzione di vini umbri docg, doc, igt umbri, con 2 milioni di bottiglie vendute in Italia nei canali gd/do e ho.re.ca . e all'estero in Europa, America del Nord e del Centro, Giappone e Corea. In questa azienda mi sono occupato di riorganizzare i processi commerciali e di marketing, il lancio di un nuovo brand per il canale ho.re.ca e estero, la creazione di una rete vendita dedicata all'horeca italia e la stipula di nuovi accordi commerciali con catene della gd/do nazionale. Inoltre mi occupo di comunicazione e web marketing. Il fatturato dell'azienda è di 6 milioni di euro e 2 milioni di bottiglie vendute.

Cerveteri 27 Febbraio 2018

dott. Giovanni Battistelli

