

Tre organizzazioni di vendita, dedicate rispettivamente a Modern Trade, Wholesalers & Vending, Normal Trade & Horeca, costituiscono gli elementi portanti della nuova struttura commerciale varata da Coca-Cola HBC Italia, azienda leader nella produzione e distribuzione di soft drink e acque minerali.

"Si tratta di un'innovazione molto positiva", sottolinea Maurizio Pettorino, direttore commerciale dell'azienda, "che ci consentirà di migliorare il focus sulle strategie di canale e di categoria.

Inoltre, potremo esprimere un'efficacia ancora maggiore nella pianificazione e nell'esecuzione delle attività di trade e channel marketing, valorizzando al meglio quel know how commerciale che caratterizza la nostra azienda e ne fa una realtà eccellente nel panorama dell'industria alimentare italiana".

### Al vertice delle divisioni

Alla guida della divisione Modern Trade (alla quale faranno riferimento la moderna distribuzione e i grandi clienti del canale Horeca) è stato chiamato Domenico Di Carluccio, che in qualità di Modern Trade Sales Director avrà la responsabilità di sviluppare il business attraverso la definizione delle strategie di canale, la pianificazione e l'esecuzione delle iniziative di business plan e la gestione dei clienti locali, nazionali e internazionali.

Adriano Marchesin, Wholesalers & Vending Sales Director, curerà lo sviluppo dei canali "ingrosso" e "distribuzione automatica" attraverso la definizione delle strategie di canale, la pianificazione ed esecuzione delle iniziative di business plan, la gestione dei

# COCA-COLA HBC ITALIA

## Varata una nuova struttura commerciale per rafforzare il servizio e migliorare l'efficienza

### AL VERTICE DELLA NUOVA STRUTTURA

<b>Maurizio Pettorino</b>	<b>Direttore Commerciale</b>
<b>Domenico Di Carluccio</b>	<b>Modern Trade Sales Director</b>
<b>Adriano Marchesin</b>	<b>Wholesalers &amp; Vending Sales Director</b>
<b>Marco Pesaresi</b>	<b>Normal Trade &amp; Horeca Sales Director</b>
<b>Francesco Pastore</b>	<b>Trade Marketing Director</b>
<b>Maria Antonella Desiderio</b>	<b>Commercial Support, Planning &amp; Country EATB* Senior Manager</b>
<b>Simone Corso</b>	<b>New Channel Development Director</b>
<b>Enrico Leandro</b>	<b>Commercial Development Projects Director</b>

\*Excellence Across The Board

### L'INIZIATIVA

L'azienda ha deciso di passare all'organizzazione per canali. L'obiettivo è rafforzare ulteriormente il servizio ai clienti e migliorare l'efficienza complessiva della rete.

### L'AZIENDA

Coca-Cola HBC Italia è la più grande società attiva in Italia che produce e distribuisce i marchi della The Coca-Cola Company. Impiega più di 2.500 dipendenti e dispone di 4 stabilimenti per la produzione di soft drink, situati a Nogara (Vr), Gaglianico (Bi), Oricola e Corfinio (Aq). Altri due impianti dedicati all'imbottigliamento di acqua minerale sono situati a Rionero in Vulture e a Monticchio (Pz). È inoltre attiva nel settore della distribuzione automatica attraverso la società Eurmatik. Coca-Cola HBC Italia è controllata da Coca-Cola Hellenic, gruppo quotato alle borse di Atene, Londra, New York e Sidney.

clienti nazionali e locali. Marco Pesaresi, Normal Trade & Horeca Sales Director, avrà la responsabilità dello sviluppo del canale attraverso la definizione delle strategie, la pianificazione ed esecuzione delle iniziative di business plan, la gestione del DSD, del tele-selling e dei canali speciali.

In occasione del ridisegno della rete commerciale, Coca-Cola HBC Italia ha chiamato Francesco Pastore (proveniente da Bain & Co Italy, che nella sua carriera ha occupato posizioni di crescente responsabilità nelle vendite e nel marketing di aziende come Galbani, Procter&Gamble e Reckitt Benckiser) a

ricoprire il ruolo di Trade Marketing Director.

### Le altre nomine

Nell'organigramma commerciale di Coca-Cola HBC Italia si segnalano poi le nomine di Maria Antonella Desiderio, Commercial Support, Planning & Country

EATB Senior Manager, che guiderà l'implementazione delle iniziative di Excellence Across The Board (EATB) nelle aree di go-to-market, sviluppo delle capability commerciali e di supply chain e financial working capital.

Desiderio sarà inoltre responsabile dello sviluppo del reparto di Commercial Support & Planning, che consentirà all'organizzazione commerciale di cogliere tutte le opportunità di business tramite più accurate analisi e previsioni di vendita.

A Simone Corso, New Channels Development Director, è stato affidato l'incarico di esplorare nuove opportunità di business derivanti dallo sviluppo di nuovi canali di vendita.

Enrico Leandro, Commercial Development Projects Director, infine, assicurerà lo sviluppo delle potenzialità di business tramite un'eccellente esecuzione di progetti nazionali e internazionali.



## Coca-Cola HBC

Coca-Cola HBC Italia srl  
Viale Monza, 338  
20128 Milano  
Tel. 02.270771  
Fax 02.27005761  
www.coca-colahbc.it