

Nome **ANTONELLO SANTI**  
Indirizzo **Via Regina Margherita 1- 32032 Feltre**  
Telefono **3295909616**  
E-mail [santonello@lattebusche.it](mailto:santonello@lattebusche.it)  
Nazionalità **Italiana**  
Data di nascita **30 maggio 1962**  
Servizio Militare **Assolto nell'Arma dei Carabinieri**  
Azienda **Lattebusche s.c.a**  
Inquadramento **Dirigente**



Empatia, rispetto per il prossimo e naturale predisposizione a gestire i rapporti interpersonali a tutti i livelli rappresentano i tratti distintivi del mio modo di essere e di lavorare. Passione, impegno e determinazione cercando il miglioramento continuo sono parte del mio DNA.

## ESPERIENZA

**2007 - ATTUALE**

**DIRETTORE VENDITE E TRADE MARKETING, LATTEBUSCHE S.C.A**

Ricopro il ruolo per i canali GDO, Dettaglio Tradizionale, Ho.Re.Ca e Grossisti. Si tratta di un'esperienza che ho consolidato nel tempo con incarichi di responsabilità crescente e diversificata nelle aree del category management e del marketing. Sono responsabile di 3 Key Account Manager, 1 product manager per la linea gelato, 2 Capi area e di 45 agenti di tentata vendita, coordino l'ufficio Customer Service (4 dipendenti) e l'ufficio Trade Marketing (1 dipendente). In questi anni il fatturato della rete vendita è cresciuto del 30% e la distribuzione dei prodotti è passata da prevalentemente provinciale a nazionale.

**2000 - 2006**

**RESPONSABILE VENDITE GDO, LATTEBUSCHE S.C.A**

**1997 - 1999**

**CAPO AREA DELLA ZONA DI PADOVA, LATTEBUSCHE S.C.A**

Coordinamento di 10 agenti di tentata vendita per la provincia di Padova.

**1991 - 1996**

**PRODUCT MANAGER DELLA LINEA GELATO, LATTEBUSCHE S.C.A**

Gestendo direttamente la rete vendita di 14 agenti, la stipula dei contratti di vendita e la private label.

**1986 - 1990**

**IMPIEGATO UFFICIO MARKETING, LATTEBUSCHE S.C.A**

Mi sono occupato di relazioni esterne, promozioni e pubblicità. In particolare ho preso parte al lancio dell'iniziativa di successo "Latte nelle scuole".

**1985**

**RESPONSABILE SVILUPPO COMMERCIALE, EUROCOSMO MONTEBELLUNA**

Ho curato per oltre un anno il potenziamento e lo sviluppo della rete commerciale finalizzata alla cessione di spazi pubblicitari per il settimanale "Epoca"

**1981**

**VENDITORE PART TIME, AMC ITALIA**

## ISTRUZIONE

### DIPLOMA DI GEOMETRA, I.T.C. "COLOTTI" DI FELTRE (BL)

2 anni di frequenza presso la facoltà di Scienze Politiche dell'Università degli Studi di Padova

## COMPETENZE

- Sviluppo delle vendite e dei mercati con focalizzazione sui risultati;
- Conoscenza approfondita della GDO italiana di tutte e 4 le aree Nielsen;
- Solide capacità gestionali;
- Buone capacità di visione strategica;
- Know-how consolidato in ambito organizzativo;
- Forte orientamento al gioco di squadra

## CORSI DI FORMAZIONE

Durante il mio percorso professionale ho partecipato a molti corsi di formazione e seminari in quanto credo che l'aggiornamento sia fondamentale, di seguiti alcuni dei più significativi degli ultimi anni:

- **2021** – *"L'impresa come bene comune"* relatore **dott. Massimo Folador**;
- **2021** – *"Cosa vuol dire essere cooperativa: essere soci della cooperativa, essere imprenditori in gruppo. Essere amministratori: la gestione consapevole e competente della propria impresa"* relatore **dott. Luca Salvaterra**;
- **2021** – *"Scenari di mercato e sfide commerciali: il futuro non è più quello di una volta"* relatore **dott. Daniele Fornari**;
- **2021** – *"Il bilancio d'esercizio per le cooperative agricole"* relatore **dott.ssa Edi Defrancesco**;
- **2021** – *"Il diritto societario per le cooperative agricole"* relatore **dott.ssa Elisabetta Pallotti**;
- **2021** – *"Il presidio degli elementi fondamentali di gestione aziendale"* relatore **dott. Luca Salvaterra**;
- **2021** – *"La strategia e l'organizzazione aziendale"* relatore **dott. Luca Salvaterra**;
- **2021** – *"il D. LSG. 231/01"* relatore **avv. Silvia Boschello**;
- **2018** – *"Comunicazione efficace"* **Xamar Consulting**
- **2018** – *"Comunicazione efficace in un team interfunzionale"* **Xamar Consulting**
- **2017** – *"Le nuove sfide di mercato: il futuro del lattiero caseario non è più quello di una volta"* relatore **dott. Daniele Fornari**;
- **2017** – *Tecniche di vendita "Kai Zen: Cambiare in meglio – miglioramento continuo"* relatore **Leonardo Turolla**;
- **2014** – *"Creatività come aiuto nel problem solving, come aiuto negoziale"* relatore **Leonardo Turolla**;
- **2014** – *Tecniche di vendita "Processi di vendita e relazione di marketing" - "Il percorso verso la custode loyalty: Trade Marketing" – "Da Brand Loyalty a Store Loyalty"* relatore **Leonardo Turolla**;
- **2014** – *"Strategia, strumenti e conoscenze per il potenziamento commerciale"* relatore **Leonardo Turolla**;
- **2008** – *"Le nuove dimensioni delle politiche commerciali"* relatore **dott. Daniele Fornari**;
- **2008** – *"Key Account Management"* relatore **Andrea Payaro**
- **2007** – *"Le criticità commerciali delle cooperative lattiero casearie"* relatore **dott. Daniele Fornari**;

## ALTRE ATTIVITÀ

- Negli anni 2018 e 2019 sono intervenuto come testimone di esperienze aziendali nell'ambito del corso di Laurea Magistrale in Comunicazione d'impresa, Media e Organizzazioni complesse (CIMO) dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, del corso di Laurea in Economia e Management dell'Università degli studi di Parma e del corso di Laurea in Economia Aziendale dell'Università degli studi di Verona.
- Sono iscritto all'Associazione Italiana dei Direttori Commerciali (ADICO)
- Sono membro del consiglio direttivo della rete di imprese "Il Buon Gusto Italiano"
- Nell'anno sociale 2014 -2015 ho ricoperto il ruolo di Presidente del Rotary di Feltre;
- Sono stato socio del Rotaract Feltre dal 1987 sino al 1992 e nell'anno sociale 1990-1991 ho ricoperto il ruolo di Vice Presidente;
- Sono appassionato di basket e in particolare di tennis, sport che pratico con assiduità.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).

Feltre, 17 febbraio 2025

Antonello Santi

