

Luigi Cozzolino



Profilo Professionale

Professionista del settore commerciale con oltre 20 anni di esperienza nella gestione strategica delle vendite e nello sviluppo di relazioni con clienti chiave. Specializzato nel settore alimentare (GDO/DO e Food Service), attualmente Capo Gruppo presso Food Rappresentanze S.r.l., con competenze consolidate in strategie commerciali, gestione budget, analisi delle performance e coordinamento di team.

Esperienza Professionale

- Capo Gruppo – Food Rappresentanze S.r.l. | Napoli | Gennaio 2013 – Attuale
 - Gestione e sviluppo clienti nei canali GDO e DO in Campania.
 - Pianificazione e implementazione strategie commerciali per brand di rilievo (Bauli, Mondelez, Carapelli, Luigi Zaini, Lago Group, JDE, I&D, Senna).
 - Definizione assortimento e strategie di investimento.
 - Supervisione attività di sell-in, raccolta ordini e budget.
 - Analisi dati di vendita e monitoraggio promozioni.
 - Coordinamento e formazione team agenti.
 - Uso software gestionali avanzati (Gamma Enterprise).
- Agente di commercio – Food Rappresentanze S.r.l. | Napoli | Maggio 2007 – Dicembre 2012
 - Acquisizione nuovi clienti e sviluppo portafoglio.
 - Gestione attività promozionali in GDO, DO e Normal Trade.
 - Fidelizzazione clienti e ottimizzazione assortimento.
 - Gestione credito e trattative commerciali.
- Agente di commercio – Trade Service S.r.l. | Napoli | Aprile 2006 – Aprile 2007
 - Sviluppo portafoglio clienti e presentazione prodotti a catalogo.
 - Gestione sell-in/sell-out, negoziazione e crediti.

- Responsabile di punto vendita – Bar Sportivo | San Giorgio a Cremano (NA) | Giugno 1995 – Marzo 2006
 - Gestione completa punto vendita, acquisti e vendite coloniali/liquori.
 - Controllo stock e gestione finanziaria/amministrativa.

Istruzione

Corso Executive in Sales Management, 240RE Business School

Laurea in Economia Aziendale – Università Telematica Pegaso | Napoli | 2024

Diploma di Perito Informatico – I.T.I.S. 'E. Medi', San Giorgio a Cremano | 1995

Lingue

Italiano: Madrelingua

Inglese: Intermedio

Competenze

- Eccellenti capacità commerciali e relazionali.
- Esperienza nella gestione strategica vendite e problem-solving.
- Forte orientamento ai risultati e gestione dello stress.
- Pianificazione e implementazione strategie commerciali e marketing.
- Conoscenza dei canali GDO, DO e Food Service (Campania, Basilicata, Puglia).
- Gestione budget, monitoraggio performance e ottimizzazione risorse.
- Ottima padronanza del pacchetto Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint, Outlook)
- Uso software gestionali (Gamma Enterprise, Board).
- Disponibilità a frequenti spostamenti.

Interessi e Altre Informazioni

Hobby: lettura, bricolage, viaggi

Sport: tennis, corsa, mountain bike

Patente: A e B

Associazione: Socio Lions Club – San Sebastiano al Vesuvio (2025/26)

Iscritto all'albo agenti e rappresentanti di commercio ENASARCO

Automunito

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.