

CLAUDIO BELOTTI
+39 348 4425876 - belotti.c@gmail.com -
Via IV Novembre 14 20019 Settimo Milanese

Sono un manager professionista e competente di 54 anni ed ho maturato negli miei 30 anni di attività, una esperienza professionale importante in gruppi che operano a livello nazionale e internazionale nei settori dell'elettronica, dell'infotainment (informatica, audio-video, multimedia), del TLC, dell'alimentare ed dell'energia. Ho ricoperto ruoli di crescente responsabilità nell'ambito del settore commerciale e manageriale, l'esperienza così come la passione per le tematiche inerenti la direzione commerciale si sono sviluppate soprattutto nei canali distributivi del normal trade, della distribuzione organizzata, GDO-DO-DIY, distributori IT e distributori CE. La determinazione nel raggiungimento dei risultati, la tenacità commerciale, il senso del Team vincente, la costruzione di un ambiente di lavoro motivante e partecipativo caratterizzano fortemente la mia carriera professionale e il mio stile di management, che mi ha portato a sviluppare e seguire iniziative in settori e canali emergenti.

ESPERIENZE PROFESSIONALI PRINCIPALI:

dal 2021: **NUOVENERGIE SPA**
Agenzia luce e gas

dal 2018: **ENEL X** – società del gruppo Enel
Agenzia Enel X (province principali MI-BG-CO-VA-BS)
Canale B2B e B2C
Categorie prodotti:
- riscaldamento
- climatizzazione
- fotovoltaico
- mobilità elettrica (infrastrutture di ricarica)
- CER (comunità energetiche)

2017-2018: **Caffenu** – (HQ Cape Town)
Business Developer mercato retail Italia
Caffenu® è una società Sud Africana, che ha inventato e brevettato un sistema di pulizia per le macchine da caffè in capsule come Nespresso – Lavazza A Modo Mio - Caffitaly

2014-2018: **Schwaiger GmbH** – (HQ Norimberga)
Multinazionale tedesca specializzata nella distribuzione prodotti e brand del settore consumer
Business Developer GDO-GDS-DYI
- attivazione del canale GDO e DYI
- attivazione dei maggiori distributori nazionali IT

2011-2013 **Intenso Caffè** – (HQ Napoli PASKA srl)
Torrefazione italiana con sede a Napoli. Produzione di caffè in grani, macinato, cialde, capsule compatibili Nespresso/Lavazza
Vendita nei canali della GDO regionale, vending, HO.RE.CA.
Export Manager
- sviluppo dell'attività commerciale all'estero, ricerca e selezione di nuovi distributori
- sviluppo di nuove iniziative di co-marketing (OVS/Coin apertura corner – Sheraton)
- nuove attività di private label, canale GD/estero
- organizzazione e partecipazione alle maggiori fiere internazionali del settore food
- riorganizzazione forza commerciale e distribuzione Italia

- 2008–2010 **NGS Lurbe** – (HQ San Sebastian)
Multinazionale spagnola specializzata nella distribuzione di articoli e periferiche per l'IT, il canale audio-video, il gaming, l'elettronica di consumo e i piccoli elettrodomestici.
Country Manager Italia
- introduzione della gamma multimediale NGS in GDO
- attivazione distributori nazionali IT
- 2006-2007 **ANUBIS Electronics** – (HQ Saarbrücken)
Multinazionale tedesca leader nella distribuzione di accessori multimediali, per PC, e di sistemi per la navigazione satellitare portatile.
Country Manager Italia
- acquisizione dei maggiori clienti Italiani nel settore GD/DO, introduzione oltre ai prodotti classici del catalogo multimediale, la nuova linea di navigatori satellitari portatili, marchio MyGuide
- 2004-2006 **ELECOM Italy** – (HQ Osaka)
Multinazionale giapponese specializzata nella distribuzione di articoli e periferiche IT con un fatturato di circa 225 milioni di euro (dati 2004).
Amministratore Delegato
- definizione delle politiche commerciali e la responsabilità sul conseguimento degli obiettivi di budget concordati
- gestione del personale interno (6 persone) facente parte delle funzioni: commerciale, sviluppo prodotti, customer care, assistenza post-vendita
- costituzione della filiale italiana, sviluppando tutte le aree aziendali necessarie al corretto funzionamento di una società di tipo commerciale, secondo la filosofia di organizzazione del lavoro giapponese.
- 2001-2004 **VIVANCO Italia** – (HQ Ahrensburg)
Multinazionale tedesca specializzata nella distribuzione di articoli e periferiche per l'audio-video/IT
Direttore Commerciale
- gestione della fusione con una società operante nello stesso settore (boeder italia) occupandomi dei vari aspetti interessati, con particolare riferimento a:
- riorganizzazione della rete di vendita (selezione delle agenzie), comunicazione del marchio nel canale GD, gestione della logistica/magazzini, gestione delle risorse umane.
- 1993-2001 **boeder Italia** – (HQ Francoforte)
Direttore Commerciale
- Ho "costruito" la rete vendita avvalendomi di agenti plurimandatari.
- Ho introdotto il brand "boeder" nel canale della GD/DO e in tutti i distributori d'informatica.
- Ho introdotto ed utilizzato un programma di "visual merchandiser" per presentare al meglio e in modo organizzato gli accessori IT (sistema shop in shop)
- 1991-1992 **MOULINEX Italia S.p.A.** – (Milano)
Key Account Junior GDO Area Nord

ALTRE INFORMAZIONI

Diploma di Ragioneria, Istituto Tecnico Commerciale "Pitagora", Milano
Buona conoscenza lingua inglese e francese