

Claudio Annunziata

Executive Profile

Sviluppo mercati, clienti e reti vendita trasformando strategia commerciale e organizzazione operativa in crescita misurabile e continuità di risultato.

PROFILO

Percorso costruito sul campo con responsabilità progressivamente più ampie nello sviluppo commerciale e nell'organizzazione operativa: clienti, trattative, rete vendita, performance e raccordo tra commerciale, amministrazione, produzione e logistica.

ESPERIENZA

Direzione commerciale e responsabilità operative
Tessile - Intimo - Distribuzione B2B - Mercato nazionale |
2020-2026

Sviluppo e gestione del portafoglio clienti, coordinamento della rete commerciale, negoziazione, gestione delle condizioni commerciali, monitoraggio di ordini e incassi e coordinamento interfunzionale.

Percorso commerciale e imprenditoriale
Campania | Esperienze precedenti

Esperienze dirette nella gestione di attività, clienti, fornitori e pubblico, con attenzione economica, capacità negoziale, responsabilità decisionale e orientamento al risultato.

FORMAZIONE

Diploma tecnico commerciale
2013



COMPETENZE

- 01 Direzione e pianificazione commerciale
- 02 Business Development e Key Account Management
- 03 Coordinamento rete vendita
- 04 Negoziazione e Sales Operations
- 05 Pricing, marginalità e portafoglio ordini
- 06 Performance e coordinamento interfunzionale

METODO

Analizzare. Leggere mercato, clienti, numeri, organizzazione e criticità.

Decidere. Definire priorità, obiettivi e responsabilità chiare.

Eseguire e misurare. Seguire le attività, verificare gli scostamenti e correggere.

CONTATTI

Campania, Italia
+39 392 597 9143
claudio@claudioannunziata.it
claudioannunziata.it