



# TAMARA MACCHERINI

## INFORMAZIONI PERSONALI

Indirizzo  
Cellulare  
E-mail  
Nazionalità

## PROFILO PROFESSIONALE

23 anni di esperienza nel mercato vitivinicolo iniziando presso aziende di medie dimensioni, tutte proprietà di famiglia quali Cinelli Colombini e Fanti a Montalcino, la famiglia Tolaini in Chianti Classico. Principalmente basata in Italia, con continue relazioni in Europa, Usa e Asia per sviluppare i mercati e consolidare le relazioni. Nel 2018, dopo 16 anni di esperienza in Toscana, decido di ampliare le mie competenze vitivinicole e di mercato trasferendomi in Sicilia dove la famiglia Conti Tasca d'Almerita mi affida la direzione commerciale delle 5 tenute di proprietà. Da allora i miei principali obiettivi sono stati lo sviluppo delle quote di mercato dei brand delle 5 tenute attraverso un focus costante sul controllo del pricing, attraverso lo sviluppo e il lancio di nuovi vini, la ricerca di nuovi modelli di business e nuovi canali distributivi in un mercato critico e complesso come quello italiano e internazionale post pandemia, lavorando contemporaneamente sulla struttura e sugli strumenti utilizzati, sulla comunicazione e con un'attenzione costante alla profittabilità del business. Specializzata nell'area Vendite, sia in termini strategici che operativi, nello sviluppo dei mercati e dei nuovi vini, ma con esperienza anche nell'area Marketing e Comunicazione.

## ESPERIENZA LAVORATIVA

Periodo  
Datore di Lavoro  
Indirizzo del datore di lavoro  
Settore Impiego  
competenze e responsabilità'

### Da giugno 2024 ad oggi

#### Leone Alato S.p.A.

Via Zovatto 71 – Annone Veneto

Vitivinicolo

#### Head of Sales – Dirigente Commercio

Responsabile Vendite prodotti vitivinicoli (5 cantine, 7 brand, 80 referenze) con rapporto diretto all'Amministratore Delegato, rispondendo degli obiettivi di volume, fatturato e margine della vendita di tutti i prodotti di tutte le linee di business, tramite lo sviluppo di iniziative commerciali, la gestione delle reti di agenti e degli importatori e l'apertura di nuovi canali. Focus in particolare modo su:

- verificare il rispetto dei termini commerciali e implementare gli accordi logistici per garantire il livello di servizio nel rispetto delle linee guida adottate;
- condividere l'efficacia delle attività promozionali;
- valutare l'efficacia della gamma di prodotti;
- coordinare il Team di Vendita garantendo la corretta implementazione delle strategie e dei piani aziendali
- garantire un flusso di comunicazione trasparente con la Forza Vendita
- definire decisioni correttive nel caso in cui i risultati non siano correttamente allineati con gli obiettivi.

Periodo  
Datore di Lavoro  
Indirizzo del datore di lavoro  
Settore Impiego  
competenze e responsabilità'

### Da Marzo 2021 a maggio 2024

#### Tasca d'Almerita Soc.Agr. A R.L.

Via dei Fiori, 13 Palermo

Vitivinicolo e Ospitalità

#### Direttore Commerciale – Dirigente Agricolo

Definizione della strategia commerciale di Tasca per tutte le Tenute e tutti i vini, in uno scenario di grande cambiamento.

Italia ed Estero. Strategia Ominicanalità. E-commerce aziendale. Focalizzata su:

- Potenziamento della rete vendita Italia che conta oggi 75 Agenzie plurimandatarie e un totale di circa 140 agenti. Focus canale HORECA
- Sviluppo del canale GDO attraverso l'analisi dei potenziali clienti e profittabilità, attraverso la gestione dei contratti con le centrali e la gestione per cliente del budget assegnato
- Sviluppo dei mercati esteri con focus USA e EUROPA attraverso distributori National, On Trade e Off Trade
- Sviluppo del canale Travel Retail
- Direct 2 Consumer: Lancio del sito e-commerce, definizione del piano marketing a supporto, gestione assortimento, strategia prezzo, contenuti. Invio Newsletter. CRM. Analisi risultati/KPIs
- Total Trade Spending : definizione dei bdg commerciali sui canali
- Organizzazione team commerciale

Riporto Diretto al CEO/Owner

Team Gestito 15 persone. Fatturato 20 mio €

**Periodo**  
**Datore di Lavoro**  
**Indirizzo del datore di lavoro**  
**Settore Impiego**  
**competenze e responsabilita'**

**Da Agosto 2018 a Dicembre 2020**

**Tasca d'Almerita Soc.Agr. A R.L.**

Via dei Fiori, 13 Palermo

**Vitivinicolo**

**Area Manager - Dirigente Agricolo**

**Dirigente Commercio e Drettore C**

Vitivinicolo

Implementazione delle stratgie commerciali.

**Dirigente Commercio e Direttore Commerci**

Aree gestite: Europa e Asia

Numero clienti esteri gestiti: 40 per circa il 45% del totale fatturato aziendale

Riporto al Direttore Commerciale

**Periodo**  
**Datore di Lavoro**  
**Indirizzo del datore di lavoro**  
**Settore Impiego**  
**competenze e responsabilita'**

**Febbraio 2011 a Agosto 2018**

**Tolaini Società Agricola**

Strada di Pievasciata, Castelnuovo Berardenga (SI)

Vitivinicolo e Ospitalità

**Direttore Commerciale- Dirigente Agricolo**

Definizione della strategia Commerciale e Marketing/Comunicazione Italia ed Estero.

Azienda di recente fondazione, mi sono focalizzata su:

- Creazione della rete vendita Italia (da zero a circa 35 Agenzie Plurimandatarie e 3 Distribuzioni regionali)
- Definizione del piano strategico di crescita sul medio periodo. Focus Canale Horeca.
- Sviluppo di mercati esteri con focus Europa e Asia
- Affiancamento e formazione della forza vendita estera

Riporto Diretto al CEO

**Periodo** Novembre 2007 – Febbraio 2011  
**Datore di Lavoro** Tenuta Fanti  
**Indirizzo del datore di lavoro** Località Podere Palazzo, 14, 53024 Montalcino (SI), Italia  
**Settore Impiego** Vitivinicolo e Ospitalità  
**competenze e responsabilita'** **Direttore Commerciale-Dirigente Agricolo**  
**Definizione della strategia commerciale Italia ed Estero**  
Ho accompagnato l'azienda nel delicato passaggio da una distribuzione che gestiva per suo conto tutte le vendite ad una gestione diretta, instaurando nuove relazioni commerciali e consolidando quelle in essere.  
-creazione della rete vendita Italia (circa 50 Agenzie plurimandatarie) e sua gestione  
-Sviluppo di nuove aree con focus Europa e USA  
-Coordinamento dell'attività di ospitalità  
  
Riporto Diretto alla Proprietà

**Periodo** Febbraio 2002 – Novembre 2007  
**Datore di Lavoro** Donatella Cinelli Colombini Soc. Agr.  
**Indirizzo del datore di lavoro** Loc. Il Casato, 17 Montalcino (SI), Italia  
**Settore Impiego** Vitivinicolo e Ospitalità  
**competenze e responsabilita'** **Responsabile Vendite - Impiegato Agricolo**  
Italia ed Estero  
-Gestione della rete vendita Italia (30 agenzie plurimandatarie) attraverso periodici affiancamenti sul mercato  
-Gestione dei clienti esteri attraverso periodiche market visit  
-Sviluppo di nuove aree  
-Coordinamento dell'attività agrituristica (19 appartamenti, 92 posti letto, 1 ristorante)  
  
Riporto Diretto alla Proprietà

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

**Periodo** 1992  
**Istituto** Liceo Classico "F. Petrarca" di Arezzo

**Periodo** 1997  
**Istituto** Laurea in Lingue e Letterature Straniere presso Università Studi di Siena (110/110)

#### CAPACITÀ E COMPETENZE LINGUISTICHE

**Lingua madre** Italiano  
**Altra lingua** Inglese Fluente  
**Altra lingua** Tedesco Buono

#### CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE

Competenza in OS Windows, applicativo Office pack, Internet browsers

#### HOBBIES

Maratone e ultra trail; lo studio della lingua giapponese

03 Aprile 2025

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base al D. Lgs. 196/2003 e al Regolamento UE 2016/679

