



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 riporto 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 particolar 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
		Maratone e ultra trail; lo studio della lingua giapponese
HOBBIES		
		Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base al D. Lgs. 196/2003 e al Regolamento UE 2016/679
	<u>03 Aprile 2025</u>	

