



Team profile

Organizzazione Funzioni Commerciali e Vendite

ORGANIZZAZIONE FUNZIONI COMMERCIALI E VENDITE

COORDINATORE

Gianluigi Musanti



+39 335 61 75 859

gianluigi.musanti@hsladvisors.com

gianluigimusanti@pec.it

*Sostenitore della centralità delle **Persone**
e di creare all'interno dell'azienda
una cultura e una visione unificanti.*



La funzione di direzione commerciale è orientata a gestire tutte le azioni e strategie di vendita dei prodotti.

Nelle PMI, in particolare, a conduzione familiare, spesso ci ritroviamo in presenza di una funzione commerciale che viene gestita in modo naturale dalla proprietà: all'interno dell'organigramma aziendale, non si prevede la figura della Direzione Commerciale, che viene vissuta come un costo eccessivo anziché come un investimento strategico.

HSL Advisors, grazie alla presenza nella propria organizzazione di un manager d'impresa con esperienze dirette nel ruolo, ha strutturato un team specialistico in grado di supportare le imprese assistite nella costruzione e organizzazione della funzione di Direzione Commerciale.

Nel corso degli ultimi anni, questo ruolo è diventato determinante in qualsiasi contesto di impresa: la funzione di Direzione Commerciale è, infatti, determinante per orientare razionalmente tutte le azioni e strategie di vendita dei prodotti, interagendo, ove necessario, con marketing e programmazione della produzione.



COMMERCIALE: VENDITE, MARKETING E TRADE MARKETING

- Organizzazione e/o ristrutturazione dell'area commerciale;
- Selezione sales diretti ed indiretti, area manager, sales manager, junior e/o senior marketing manager;
- Pianificazioni delle contribuzioni dirette o indirette e delle premialità e/o incentivazioni vs obj qualitativi e quantitativi;
- Valutazione dei benefit dell'area commerciale;
- Analisi del mercato e target di riferimento dell'azienda e valutazione del posizionamento;
- Pianificazione del bilancio di previsione di vendita anno successivo;
- Progettazione ed applicazione delle sales policy;
- Pianificazione dei budget di previsione e analisi delle performance mensili, trimestrali semestrale ed annuali, con comparazione dei budget di previsione verso i budget consolidati;
- Pianificazione e progettazione dei listini lordi per singolo brand e linea prodotto garantendo la redditività e relativo monitoraggio per le variazioni dei costi delle materie prime;
- Progettazione, pianificazione ed attivazione di un cluster del portafoglio clienti per territorialità, mercato, fatturato;
- Pianificazione e progettazione delle stime di vendita per brand e per linea prodotti;
- Gestione dei nuovi lanci:
 - Analisi del mercato e dei competitors, creazione del packaging, creazione del listino con interfaccia dell'area produzione, posizionamento di prezzo al pubblico, impostazione della comunicazione legata al lancio del prodotto e alle promozioni, assegnazione del target di un nuovo prodotto verso i clienti in portafoglio;
 - Monitoraggio dell'andamento nel primo anno di lancio per inserimenti, quote mercato e rotazione;



COMMERCIALE: VENDITE, MARKETING E TRADE MARKETING

- Creazione di una business review per zone di vendita - fatturati - costi di vendita - con analisi e comparazione per mesi, trimestre e anno verso anni precedenti;
- Analisi analitica dei costi di vendita e relativo monitoraggio mensile;
- Monitoraggio e valutazione mensile delle performance delle aree di vendita verso gli obj qualitativi e quantitativi assegnati;
- Monitoraggio degli ordini:
 - Analisi degli ordini secondo gli obj aziendali con interfaccia verso l'area produzione;
 - Analisi degli ordini di vendita per priorità di cluster ed interfaccia con l'area logistica;
 - Analisi degli ordini di vendita con il monitoraggio delle performance di redditività ed interfaccia con l'area controllo di gestione;
 - Analisi degli ordini di vendita con il controllo delle performance di credito con interfaccia dell'area amministrativo-contabile;
- Organizzazione dei team building;
- Organizzazione dei meeting area commerciale



Un network di eccellenze

HSL Advisors è Business Partner 24ORE, un network esclusivo riservato a un numero limitato di professionisti su tutto il territorio nazionale che condividono le proprie competenze per metterle a disposizione delle aziende che dovessero avere specifiche necessità.

Un regolamento e un codice etico fissano i requisiti specifici per l'ammissione e per la permanenza nel network, riservato agli studi strutturati con una elevata propensione ad attività consulenziali evolute. Il sistema è esclusivista, proprio per garantire un servizio eccellente e in linea con i principi dello storico quotidiano economico e finanziario.

La partnership nasce dall'esigenza di offrire le conoscenze necessarie per competere in un mercato sempre più agguerrito: da una parte, fornendo uno strumento che dia multidisciplinarietà e dall'altra, favorendo la specializzazione di ogni professionista per guidare il cliente verso un network di esperti quando si presenta uno specifico bisogno.





NOLA (NA) - 80035 Via Circumvallazione, 310 | +39 081 5126655

ROMA - 00187 Via Ludovisi, 35 | +39 06 62205551

MILANO - 20135 Via Andrea Maffei, 1 Scala A - Piano 1° | +39 02 40043141

info@hsladvisors.com | www.hsladvisors.com