



Team profile

**Organizzazione Funzioni Commerciali e Vendite**

# ORGANIZZAZIONE FUNZIONI COMMERCIALI E VENDITE

COORDINATORE

*Gianluigi Musanti*



+39 335 61 75 859

[gianluigi.musanti@hsladvisors.com](mailto:gianluigi.musanti@hsladvisors.com)

[gianluigimusanti@pec.it](mailto: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 gestendo anche le aree operative.*

Nelle PMI , spesso ci ritroviamo ad assistere ad una gestione commerciale che viene gestita in modo naturale dalla proprietà: non si prevede, all'interno dell'organigramma aziendale la figura della direzione commerciale , che potrebbe essere subita come un costo eccessivo anziché come un investimento strategico.

**HSL Advisros** ha, quindi, nella sua area management , grazie alla presenza nella nostra azienda di una figura con esperienze dirette, strutturato un team che è in grado di offrire ai nostri clienti la funzione di Direzione Commerciale.

Nel corso degli ultimi anni, questo lavoro è diventato determinante in qualsiasi contesto: la funzione di direzione commerciale è orientata a gestire tutte le azioni e strategie di vendita dei prodotti gestendo , inoltre, le aree operative (vendite e monitoraggio) quelle del packaging ed infine quella del marketing.



## 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 - 20122 Viale Bianca Maria, 9 | +39 02 40043141

[info@hsladvisors.com](mailto:info@hsladvisors.com) | [www.hsladvisors.com](http://www.hsladvisors.com)