

TOMMASO DI PALMA
Las Condes - Santiago de Chile
+56.9.92683923 | tdipalma@libero.it

RESUMEN

Representante de Ventas y Marketing Expert con más de **5 años de experiencia** en el sector del **consumo masivo**, realizando multiples funciones. He trabajado en diferentes areas y departamentos, como Consumer Marketing, Trade Marketing, Planning y Customer Development (Ventas). En estos años he tenido la oportunidad de desarrollar excelentes habilidades de negocio, analíticas y de conocimiento del mercado.

EXPERIENCIA LABORAL

COLGATE-PALMOLIVE

Italia

Account Manager

Ene 2011 - Feb 2014

Responsabilidades Claves:

- Construir vínculos con los responsables de los centros comerciales (buyers y store department managers).
- Comprender las necesidades de los clientes y **sugerir soluciones de negocio**.
- **Desarrollar y ejecutar las estrategias de consumo** de los clientes para mejorar provechosamente las ventas, la distribución y las cuotas de mercado.
- **Monitorear** los Indicadores Claves de Desempeño (**KPIs**) y tomar acción para mejorar el rendimiento.
- **Ánálisis** de la pre y post **promoción**.

COLGATE-PALMOLIVE

Italia

Shopper Development Manager

Feb 2010 - Dec 2010

Responsabilidades Claves:

- Desarrollar **Joint Business Plans**.
- Explotar las oportunidades de las **tarjetas de fidelización**.
- Comprender los **gustos/hábitos de compra** del los clientes de cada entorno minorista.
- Desarrollar **estrategias para atraer diversas categorías de clientes**.

COLGATE-PALMOLIVE

Italia

In-Store Execution Manager

Jun 2009 - Ene 2010

Responsabilidades Claves:

- **Coordinar grupo** de Merchandaiser de 17 empleados.
- Monitorear la performance de la **ejecución de la estrategia de las 5Ps**.
- Recoger informaciones e ideas de equipo y presentarlas periódicamente al equipo de Trade Marketing y de Consumer Marketing.

COLGATE-PALMOLIVE

Italia

Junior Brand Manager

Jun 2008 - May 2009

Responsabilidades Claves:

- Monitorear y analizar volúmenes de venta, trend de las cuotas de mercado y actividades de los competidores.
- Desarrollar y ejecutar **iniciativas promocionales** para aumentar ventas.
- Evaluar y presentar **informes del éxito/aprendizaje de las iniciativas lanzadas** y de las tácticas ejecutadas.
- Encargado de las sesiones informativas con agencias de gráfica y de publicidad por el desarrollo de actividades promocionales en los puntos de venta.

EDUCATION

MASTER EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS (MBA)

Roma, Italia

Universidad de Roma - LUISS

2006 - 2008

INTERCAMBIO ERASMUS (European Exchange Programme)

Exeter, Inglaterra

Universidad de Exeter

2007

LICENCIATURA EN ECONOMIA

Nápoles, Italia

Universidad de Nápoles - "Federico II"

2001 - 2005

IDIOMAS

Español, Inglés, Italiano.

OTRAS EXPERIENCIAS/HOBBIES

- **SECRETARIO Y PORTAVOZ** para la ONG "**Miuli**". Los principales objetivos de la organización son: promover la participación de la ciudadanía en los debates políticos y a la protección de sus derechos.
- Natación, Fotografía, Cocina, Trekking.