Giuseppe Monciino: nuovo Direttore Commerciale Italia di Caffè Moak

giusepe-monciino-l-3c391184

Giuseppe Monciino è il nuovo Direttore Commerciale Italia di Caffè Moak, l'industria italiana di torrefazione e distribuzione del caffè, con sede a Modica. Alessandro Spadola, CEO della holding – che nel 2016 ha avviato un processo di riorganizzazione aziendale - ha scelto al comando un manager di grande esperienza sul campo.

Giuseppe Monciino, 44 anni di Catania, con alle spalle 17 anni come regional sales director per una torrefazione storica siciliana, entra in Moak nel 2010 – anno in cui l'azienda cambia il marchio e inaugura il nuovo headquarter - con il ruolo di direttore vendite Sicilia. In pochi anni consolida la rete commerciale dell'area, ottenendo grandi risultati.

Una perfomance in linea con le direttive aziendali della nuova generazione Moak (Alessandro e Annalisa Spadola), che lavora costantemente sull'acquisizione di nuovo fatturato e sul posizionamento di un prodotto di qualità su una fascia di mercato medio-alta. Nel 2014 Monciino, grazie ai risultati raggiunti, assume anche la direzione del Nord Italia e Sardegna, fino all'attuale nomina di Chief Sales Officier. *“Ringrazio la direzione generale – afferma il nuovo manager – e la famiglia Spadola per avermi dato la possibilità di gestire un mercato commercialmente complesso e diversificato come quello della Sicilia. In questi anni abbiamo rafforzato la nostra presenza, incrementando il fatturato, grazie al supporto di una buona rete commerciale e alla conoscenza approfondita del territorio, tralasciando il “mordi e fuggi” del facile guadagno e puntando invece sulla qualità e sulla capacità di sviluppare idee commerciali in grado di coniugare la filosogia aziendale e le esigenze di clienti e consumatori”*.

giuseppe-monciino-alessandro-spadola1-l_558x372-1Una mission che Giuseppe Monciino intende attuare in parte con il nuovo mandato in tutto lo stivale. Tra gli obiettivi nei programmi 2017 quello di consolidare il fatturato esistente, di rafforzare la partnership tra azienda madre e rete distributiva e acquisire nuove quote di mercato, in cui Moak può raggiungere in modo più diretto il consumatore

finale. Gli strumenti che la nuova direzione commerciale intende mettere in atto sono le stesse che hanno reso Moak tra le aziende più competitive nel panorama nazionale dell'horeca: la forza comunicativa del brand, miscele di ampia gamma e di pregiata qualità, capacità di saper interagire con il territorio, un marketing applicato (grazie a for[me]moak, l'agenzia pubblicitaria interna) e una scuola di formazione, la MPT (Moak People Training), con trainer specializzati che operano su diverse sedi in tutta Italia.

"Giuseppe Monciino – precisa **Alessandro Spadola** – *sin dal suo ingresso in Moak ha saputo dare uno straordinario contributo allo sviluppo commerciale del brand, dimostrando di avere grande carisma e una dote naturale che non sempre si apprende sui banchi di scuola: intuizione e capacità di saper tradurre in fatturato le strategie commerciali. Nel processo di riassetto operativo, avviato da qualche mese, abbiamo puntato sulla qualità degli uomini, selezionando non solo nuove figure esterne all'azienda, ma valorizzando il nostro patrimonio intellettuale e premiando quei talenti che hanno saputo dimostrare capacità professionali, entusiasmo e condivisione dei progetti Moak. Al nuovo direttore commerciale – conclude il direttore generale della holding - il compito di arricchire il portafoglio clienti nel territorio nazionale e l'augurio di festeggiare i 50 anni di Moak, ormai alle porte, con nuovi successi"*.

www.caffemoak.com