Francesco Minerba è il nuovo program leader del gruppo Moak

francesco-minerba-9b198370

Francesco Minerba è il nuovo Program Leader del gruppo Moak. Una nuova figura professionale in linea con la strategia aziendale che punta a rafforzare il settore dell'Out of Home. Da oltre mezzo secolo l'industria di torrefazione è specializzata nel settore Ho.re.ca. e dal 2020, assecondando i trend di mercato, tra gli obiettivi ha quello di incrementare la vendita del monoporzionato. Un progetto innovativo che Moak ha affidato a Francesco Minerba, considerato uno dei massimi esperti del settore fuori casa.

Laureato in Economia e Commercio all'Università di Pavia, ha iniziato a lavorare nel mondo del caffè dal 1996. Ha ricoperto il ruolo di direttore Commerciale, Marketing e Ricerca e Sviluppo in Mitaca, società controllata da Illy. Grazie alle sue competenze e all'esperienza ventennale nel mondo del caffè, ha contribuito allo sviluppo di numerose soluzioni in capsule e macchine di alto contenuto tecnologico e qualitativo per i settori Office Coffee Service, Home, Ho.Re.Ca e Vending. In Moak, nel ruolo di Program Leader del porzionato, Minerba curerà il nuovo progetto dedicato alla linea serving e vending, che punta ad introdurre già dal 2020 importanti novità, puntando sulla qualità dei prodotti e su un'offerta 100% green.

"Credo sia necessario – dice **Minerba** – f*ar evolvere il settore del porzionato introducendo prodotti di qualità, fornendo un servizio di assistenza di alto livello, ma soprattutto considerando il loro impatto ambientale. Occorre uscire dalla logica del prezzo a ribasso che sta distruggendo la qualità in tazza e le aziende che lavorano nel settore. In Moak ho trovato la professionalità, la voglia di fare e la disponibilità dei colleghi, che rappresenta per me un ulteriore incentivo. Sono felice di aver intrapreso questa nuova avventura professionale in un contesto geografico e culturale molto simile a quello di Lecce, mia terra di origine."*

Quest'anno – spiega **Alessandro Spadola**, CEO di Moak - *abbiamo assistito ad un'ulteriore crescita del segmento monoporzionato, in particolare nei negozi specializzati e online. Anche i grandi player*

hanno deciso di massimizzare le opportunità di guadagno in questo settore (soprattutto nelle capsule), difendendo la propria brand awarness. Negli anni si sono proposti sul mercato una miriade di prodotti compatibili che avevano come caratteristica qualificante il prezzo, tralasciando la qualità e il gusto del vero espresso italiano. Questo nuovo trend, invece, ci rincuora per il fatto che Moak ha invece sempre puntato sulla qualità e meno sul prezzo. In linea con le nostre logiche commerciali, abbiamo quindi voluto ampliare il nostro core business con nuove linee dedicate al serving e al vending. Il progetto in cantiere è innovativo e ambizioso, per questo lo abbiamo affidato ad una figura professionale come Francesco Minerba, che oltre a vantare grande esperienza in questo settore, condivide i valori e gli obiettivi di Moak".