Nomine: Silvia Molinaro diventa Country Sales Director di Coca-Cola HBC Italia

20230907171050silviamolinaro-6c85cf5a

Coca-Cola HBC Italia annuncia **4 nuove nomine chiave per lo sviluppo della strategia aziendale**: Silvia Molinaro, nuova Country Sales Director, è affiancata dai due nuovi direttori di canale, Stefaan Anckaert per l'Out of Home (fuori casa) e Mike Raven per l'At Home (canale moderno). Maria Tindara Niosi è stata nominata invece Trade Marketing & Commercial Excellence Director.

A **Silvia Molinaro**, nuova **Country Sales Director** di Coca-Cola HBC Italia, il compito di **guidare una delle principali Forze Vendita del Paese**, rafforzando nel contempo il posizionamento dell'azienda come un 24/7 Total Beverage Partner da 160.000 clienti in tutta Italia, con un portafoglio prodotti in grado di coprire ogni occasione di consumo, dalla colazione fino al dopocena. Allo stesso tempo, ha anche il compito di gestire lo sviluppo della strategia commerciale dell'azienda e implementare le relazioni con i clienti della distribuzione moderna organizzata e del canale fuori casa.

Molinaro è affiancata da **Stefaan Anckaert**, nuovo **Sales Director Out of Home**, con un ruolo chiave nel definire strategie per competere nel mondo del fuori casa, promuovendo partnership sempre più forti con i clienti e concentrandosi nell'identificazione di nuove opportunità.

Alla guida del canale moderno è invece **Mike Raven**, nuovo **Sales Director At Home**, con la responsabilità di rafforzare le relazioni con gli operatori della grande distribuzione e sviluppare i consumi. In Coca-Cola HBC dal 2020 nel ruolo di International Key Account Director con responsabilità sul canale Discount, ha ricoperto in precedenza diversi ruoli commerciali in Danone e Diageo.

Raven subentra a **Maria Tindara Niosi** che ha assunto il ruolo chiave di **Trade Marketing & Commercial Excellence Director**, riportando direttamente al General Manager di Coca-Cola HBC Italia, Miles Karemacher. Niosi ha in carico lo sviluppo della strategia di marketing commerciale dei

diversi canali di vendita, con l’obiettivo di rafforzare il posizionamento dell’azienda e dei suoi prodotti presso l’intera rete distributiva.

Le nomine di Molinaro e Niosi testimoniano la **valorizzazione dei talenti al femminile** in Coca-Cola HBC Italia **in posizioni apicali**: attualmente l’azienda conta il **43% di donne in questi ruoli**, a ulteriore dimostrazione del fatto che le policy relative ai piani di carriera, al performance management e alla selezione sono guidate dal talento, dal merito e dalle competenze.