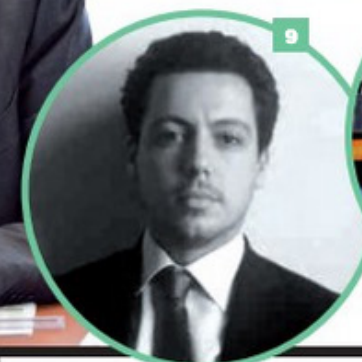
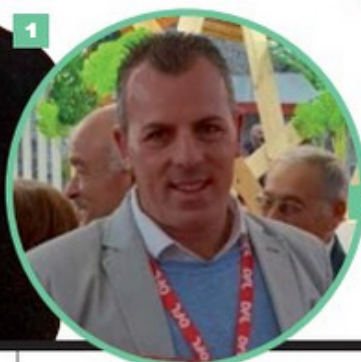
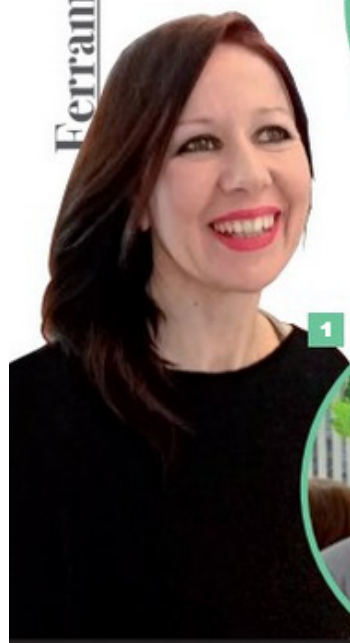


People

Ferramenta



People

Ferramenta

1 Sabina Gubitosa

Quarantuno anni, toscana. Laureata in giurisprudenza, ha poi deciso di dedicarsi all'azienda di famiglia, la MTP di Suvereto, nella gestione del settore commerciale italiano ed estero. Alla guida della MTP insieme al fratello Luca, al padre Maurizio e alla zia Maria Cristina, oggi è fiera di aver contribuito a rendere la propria azienda una realtà consolidata nel panorama internazionale della produzione di tubi e compound in PVC plastificato. Madre orgogliosa, dedica il tempo libero alla figlia Stella. Appassionata di arredamento e design, non manca di visitare mostre e mercatini di sapore vintage.

2 Roberto Lugani

Roberto Lugani, 53 anni, sposato con 2 figli, ha iniziato nel 1986 come agente di vendita per la Ramazzotti (amaro di Milano) poi ha fatto esperienza come capo area per la Arena spa (surgelati), quindi è approdato a un contesto multinazionale come Unilever con incarichi in ambito commerciale a vari livelli. Dal 1996 è entrato in Mobil Plastic spa, prima come responsabile vendite GDS poi dal 2000 come Direttore Commerciale e dal 2004 anche come Direttore Generale della società. Appassionato di motocross che tuttora pratica a livello amatoriale in gare d'epoca.

3 Raffaele Della Calce

Raffaele Della Calce è agente di commercio da vent'anni e da dieci lavora con il Gruppo Lamura. Pazienza, determinazione, entusiasmo e tanta voglia di crescere sono le qualità che lo caratterizzano. Si è diplomato come geometra, in seguito è entrato a far parte dell'Arma dei Carabinieri, che ha poi definitivamente abbandonato per intraprendere il mestiere di agente. Ha iniziato la carriera a vent'anni, lavorando per un'azienda che trattava ricambistica per veicoli industriali.

4 Cristiano Castellini

Dopo un lungo percorso presso un primario istituto finanziario americano, si è dedicato al mondo del retail, dove ha apprezzato la sfida dell'economia reale. Ha conosciuto VMD Italia srl, azienda specializzata nel settore aerosol partner di Dollmar S.p.a., ed è subito rimasto affascinato dalla professionalità e passione. Con VMD, ha iniziato una stimolante esperienza, con il ruolo di executive sales manager. Si occupa dello sviluppo commerciale di nuovi business e della gestione della clientela direzionale, cercando di risolvere qualsiasi loro richiesta consulenziale e commerciale.

5 Aldo De Martino

Ha lavorato dal 1998 al 2003 presso Sira Spa, azienda specializzata nella distribuzione di utensileria pneumatica e sistemi di avvitatura ricoprendo la posizione di Product Manager. Successivamente è entrato in Beta Utensili Spa, ricoprendo prima il ruolo di Product Manager per alcune famiglie di prodotto, sviluppando le gamme assegnate e supportando oltre alla Forza Vendita Italia, sia le filiali estere che i distributori stranieri. Da settembre 2018 ha iniziato a lavorare in Krino Spa, azienda specializzata nell'utensileria da taglio e negli inserti per avvitare con marchio LTI con la qualifica di Direttore Vendite Italia.

6 Roberto Tuniola

Roberto Tuniola è Presidente e Amministratore Delegato del Gruppo Fervi, specializzato nel settore della fornitura di attrezzature professionali per l'officina meccanica. Ha seguito l'acquisizione della società di diritto tedesco Vogel Germany GmbH & CO KG, importante player di strumenti di misura. La sua dedizione e passione per il lavoro hanno fatto sì che l'azienda raggiungesse negli anni obiettivi sempre più importanti, come l'ingresso in Borsa.

7 Luigi Colombo

Luigi Colombo è attualmente National Sales Manager di Tenax SPA, azienda specializzata nella produzione di reti in plastica. Luigi ha sviluppato negli anni una profonda conoscenza dei settori ferramenta e garden grazie al suo passato in aziende di primaria importanza a livello nazionale ed internazionale. Nato nel 1966 subito dopo gli studi ha iniziato la sua carriera come impiegato presso l'ufficio commerciale di McCulloch Italiana dove si è manifestata la sua attitudine per gli aspetti commerciali: dalla pianificazione di strategie commerciali alla gestione di forze vendita.

8 Luca Pozzetti

Dopo esperienze nel marketing di Duracell, Gillette e Polaroid, nel 2000 entra in Viledacome Brand Manager. Nel 2002 passa all'internazionale in qualità di Marketing Manager quindi rientra in Italia come Marketing Director. Nel 2008 entra nelle vendite come Key Account Director, responsabile di Esselunga, Conad ed Auchan. Dal 2012 è Key Account & New Business Development Director di Vileda e GIMI, acquisita nel 2017. Responsabile di E-Commerce, Discount, GDS, Ingrosso Casalinghie Ferramenta e BTB, gestisce 10 agenzie territoriali nonché le private label.

9 Daniele Calò

È il nuovo responsabile vendite di Superior Electronics, produttore di elettronica di consumo. Nato a Roma nel 1992 si è specializzato in Finanza all'Università La Sapienza. Ha lavorato due anni a Milano come consulente per PwC e Reply per clienti del calibro di UniCredit, Credit Suisse, BNL e Assicurazioni Generali. Cresciuto con i telecomandi in casa all'epoca di Visa Electronics ha iniziato a ottobre la sua nuova vita a Roma in Superior Electronics. A 24 anni subito dopo la laurea si è sposato e dallo scorso settembre è diventato papà, gioio che gli riempiono le ore extra lavoro.

10 Andrea Baita

Andrea Baita neo cinquantenne, Direttore Commerciale e Marketing di Industrial Starter Spa, multinazionale italiana operante dal 1962 nel mondo del workwear e dell'antifortunistica in generale. Da oltre 20 anni opera in questo mercato, con due importanti esperienze alle spalle. Appassionato di sviluppo prodotto e nel tempo libero di tennis.