Marcello Vitellone e Francesco Neri nuovi area manager per Caffè Moak

sandro-vitellone-neri-l-a9208173

Caffè Moak, industria italiana di torrefazione e distribuzione del caffè, affida a due area manager nuove responsabilità nel mercato italiano ed estero. L'azienda con sede a Modica (Rg) – che dal 2016 ha avviato un programma di riassetto organizzativo – ha appena assunto Marcello Vitellone e Francesco Neri, conosciuti nel settore ho.re.ca per essere entrambi membri di SCAE Italia.

vitellone-l**Marcello Vitellone** nel 2000 Campione Mondiale Bacardi Martini Gran Prix, dal 2005 è trainer SCAE Italia, in cui ricopre - sin da quando è stata fondata la sede nazionale - il ruolo di componente del direttivo, prima come responsabile della comunicazione e oggi come responsabile nazionale soci SCAE Italia. Vitellone, in staff con Giuseppe Monciino, nuovo Direttore Vendite Italia di Caffè Moak, gestirà l'area commerciale del centro-sud Italia, oltre a collaborare insieme a Marco Poidomani, trainer Ast (Autorized Scae trainer), al progetto di espansione della scuola di formazione Moak People Training.

neri-lPer incrementare il suo fatturato all'estero e potenziare la presenza del brand in nuovi mercati, Moak ha invece puntato su **Francesco Neri**, nuovo Export Area Manager di Caffè Moak. Neri è stato in passato Junior Key Account Manager Italia e responsabile Formazione nel settore horeca, oltre al ruolo che ad oggi ricopre come membro di SCAE Italia. Insieme a Manuela Nicolosi, Export Area Manager, lavorerà in staff con Marco Caudini, nuovo Export Sales Director e managing director della nuova filiale in Germania di Caffè Moak.

"Abbiamo scelto Marcello Vitellone e Francesco Neri – spiega **Alessandro Spadola**, CEO della Holding – *per ricoprire l'importante ruolo di Sales Area Manager perché crediamo che oltre alla loro esperienza professionale nel settore commerciale del caffè, possano apportare nel nostro programma di sviluppo in Italia e all'estero un valore aggiunto: essere anche professionisti ed esperti in qualità e formazione, valori che secondo Moak bisogna sostenere e divulgare e che non possono prescindere dai progetti di sviluppo commerciale di un'azienda. Il nostro obiettivo è quello di rafforzare la rete*

vendite e acquisire nuovo fatturato. Puntare su nuove figure professionali crediamo possa essere una leva in più nei progetti di espansione del nostro brand".

www.caffemoak.com