

CURRICULUM VITÆ FEDERICO TROST

NAZIONALITÀ: ITALIANA

DATA DI NASCITA: 03/09/1975

LUOGO DI NASCITA: TRIESTE

OCCUPAZIONE ATTUALE

da aprile 2023

Managing Director di Sorgente Valcimoliana srl – **Acqua Dolomia**, fonte che sgorga nel Patrimonio Unesco delle Dolomiti, consolidata realtà nel campo delle acque minerali, una delle acque più pure in commercio, ricca di ossigeno e naturalmente alcalina (pH 8.0). A capo della gestione aziendale, pianificazione e strategia con piena responsabilità di P&L e redditività, a diretto riporto del CdA del family office. Gestisco un Team di una cinquantina di persone (CFO, Controller, Accounting, Vendite, Marketing, Back Office, Plant Manager, Produzione e Personale) e coordino gli agenti di vendita e le agenzie di marketing. Attualmente coinvolto nella riorganizzazione aziendale a seguito della recente acquisizione e nello sviluppo dei mercati. Un'approfondita conoscenza del settore Food & Beverage e dei mercati internazionali, a seguito di una esperienza professionale ventennale, completa il mio profilo.

Luglio 2023 – luglio 2024

Consigliere di Amministrazione di DrinkFabrik srl – **"Limestone drink organic"** premium brand di acque toniche e bitter, società partecipata da Acqua Dolomia.

PRECEDENTI ESPERIENZE LAVORATIVE

Agosto 2017 – aprile 2023

General Manager di Poggio Antico – Montalcino, storica realtà di riferimento della denominazione che conta 200 ha, di cui 33 ha a vigneto. A capo della gestione aziendale con riporto diretto al CdA del family office di proprietà straniera. I compiti prevedono la pianificazione delle strategie aziendali di produzione, di commercializzazione, di investimento con gestione dei finanziamenti e del cash flow, di marketing – inclusi web e social media, nonché l'organizzazione del personale che conta una ventina di unità.

Gennaio 2016 – luglio 2017

Sales Director di Brancaia S.a.r.l. responsabile delle politiche commerciali dell'azienda, delle strategie di vendita e dei budget sia per i mercati esteri che per quello domestico. Gestione diretta dei principali mercati (Stati Uniti, Germania, Svizzera e Canada) e coordinamento del back office per i rimanenti. A capo della rete agenti Italia nonché della vendita diretta.

Giugno 2012 – dicembre 2015

Export Manager per il gruppo Santa Margherita S.p.A. nei mercati di competenza (Canada, Caraibi, Centro e Sud America) con la commercializzazione dei marchi Santa Margherita, Cà del Bosco, Lamole di Lamole, Kettmeir, Torresella, Terrelade e Feudo Zirtari: gestione dei clienti e degli agenti, analisi dei mercati esteri, pianificazione delle strategie di vendita e relativa reportistica, gestione di ingenti budget di marketing e dei fondi OCM.

Marzo 2011 – giugno 2012

Export Manager per il gruppo Santa Margherita S.p.A. nei mercati di competenza (Russia, Sud/Est Europa, Benelux ed Africa).

Settembre 2007 – marzo 2011

Export Manager per il mercato europeo e statunitense per Le Tenute di Genagricola, un gruppo di 7 cantine di proprietà del Gruppo Generali.

2006 – agosto 2007

Export manager presso la casa vitivinicola Tinazzi nel veronese con le seguenti mansioni: gestione dei mercati del Nord Europa, Est Europa, Francia, Spagna, Estremo Oriente, Usa e Regno Unito.

2002 - 2005

Consulente Junior presso Seges Srl società di consulenza per la piccola e media impresa nelle aree: Contabilità – Certificazione e Revisione dei Bilanci – Adempimenti fiscali nazionali – Internazionalizzazione – Consulenza Societaria – Reportistica Societaria – Amministrazione.

ALTRE ESPERIENZE

Giugno 2010 – giugno 2012	Vice Presidente regionale dell'AIS FVG (Associazione Italiana Sommelier del Friuli – Venezia Giulia).
Aprile 2009 – giugno 2012	Delegato di Trieste dell'AIS (Associazione Italiana Sommelier).
Giugno 2006 – aprile 2009	Presidente del Collegio Sindacale dell'AIS FVG (Associazione Italiana Sommelier del Friuli – Venezia Giulia).
2005	Collaboratore di un'associazione culturale organizzatrice di eventi e manifestazioni di carattere sportivo, culturale ed enogastronomico.
2005	Docenze in corsi di formazione ASSEFORM nella materia "Tecnica commerciale".
2004 - 2007	Gruppo servizi sommelier: fiere, manifestazioni enogastronomiche, catering.
1999 - 2002	Servizio di sicurezza per la Pallacanestro Trieste al PalaTrieste.
Aprile 2000 - marzo 2001	Studente tutor presso l'ufficio tutorato dell'Università.

ISTRUZIONE

11.07.2001	LAUREA IN ECONOMIA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE E DEI MERCATI VALUTARI conseguita presso la facoltà di Economia dell'Università degli studi di Trieste. Tesi di laurea in Economia dei Trasporti: "E-commerce made in Italy: fattori di spinta e di resistenza". Relatore: Prof. Giacomo Borruso
12.07.94	DIPLOMA DI MATURITÀ CLASSICA AD INDIRIZZO UMANISTICO-MODERNO con sperimentazione in lingue straniere (Inglese, Francese e Spagnolo) conseguita presso il Liceo Ginnasio "Francesco Petrarca" di Trieste.

CONOSCENZE LINGUISTICHE E INFORMATICHE

Inglese letto, scritto e parlato: livello ottimo.

Francese letto, scritto e parlato: livello molto buono.

Spagnolo letto, scritto e parlato: livello ottimo.

Portoghese letto, scritto e parlato: livello basico.

Buone conoscenze informatiche: Office, Internet e posta elettronica.

INTERESSI

Enogastronomia e viaggi: sono da sempre interessato a conoscere, approfondire ed apprezzare differenti culture, costumi, tradizioni culinarie, punti di vista e stili di vita.

Autorizzo ai sensi del D. Lgs. 196/03 l'archiviazione e il trattamento dei dati contenuti nel presente curriculum.