ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΚΟΡΩΝΑΙΟΣ

Φιλικής Εταιρείας 10, 18539 Πειραιάς, Αττική – 6977650505 - lk13111962@gmail.com

# Στόχος

Η οργάνωση, λειτουργία και η εμπορική ανάπτυξη μιας εταιρείας που παράγει ή εμπορεύεται οποιουδήποτε είδος προϊόντα, ή είναι στον κλάδο παροχής υπηρεσιών.

# Εκπαίδευση

* London School of Economics and Political Science (LSE), Λονδίνο, Αγγλία

**Master Sc of Economics (MSc)** | Δεκέμβρος 1984

Οικονομική Ανάλυση & Ψυχολογία Αριθμών – Στατιστική

* Deree College, Αθήνα, Ελλάδα

**Bachelor of Business Administration (BSA)** | Ιούλιος 1983

Διοίκηση Επιχειρήσεων & Εμπορική Ανάπτυξη

* CEAC, Βαρκελώνη, Ισπανία

**Advertising Design Diploma** | Ιούλιος 1983

Δημιουργία Διαφημιστικής καμπάνιας προϊόντος ή υπηρεσίας

* Ελληνογαλλική Σχολή Πειραιά (Saint Paul)

**Απολυτήριο Λυκείου** | Ιούνιος 1980

# Επαγγελματική εμπειρία

## Σεπτέμβριος 2023 – Δεκέμβριος 2023

### Διευθυντής Οργάνωσης & Λειτουργιών | ΠΛΑΤΕΙΑ ΕΣΤΙΑΣΗ ΙΚΕ | Περιστέρι

Υποστήριξη ΔΣ σε επιχειρησιακή βάση για όλες τις λειτουργίες και δραστηριότητες της εταιρείας εστίασης.

## Αύγουστος 2022 – Δεκέμβριος 2022

### Διευθυντής Οργάνωσης & Λειτουργιών | Α. ΜΗΛΙΟΥΛΗΣ & ΣΙΑ ΕΕ | Ρόδος

Υποστήριξη σε επιχειρησιακή βάση για όλες τις λειτουργίες και δραστηριότητες της εταιρείας τροφοδοσίας τροφίμων για ξενοδοχεία και σημεία εστίασης.

## Οκτώβριος 2021 – Δεκέμβριος 2021

### Διευθυντής Οργάνωσης & Ανάπτυξης | ΜΕΞΗ ΣΟΦΙΑ | Πειραιάς

Υποστήριξη σε επιχειρησιακή βάση για όλες τις λειτουργίες και δραστηριότητες της εταιρείας οργάνωσης εκδηλώσεων.

## Ιούλιος 2021 – Σεπτέμβριος 2021

### Διευθυντής Οργάνωσης & Λειτουργιών | NAF NAP ΙΚΕ | Πειραιάς

Υποστήριξη ΔΣ σε επιχειρησιακή βάση για όλες τις λειτουργίες και δραστηριότητες της εταιρείας εστίασης.

## Απρίλιος 2019 – Οκτώβριος 2019

### Γενικός Διευθυντής | ERMIS ASSISTANCE PLUS ΙΚΕ | Καλλιθέα

Υποστήριξη του ιδιοκτήτη της εταιρείας σε όλες τις δραστηριότητες της. Εργάστηκα στην ανάπτυξη της εταιρείας στον τομέα ασφαλειών οδικής βοήθειας.

## Ιούλιος 2013 – Φεβρουάριος 2019

### Διευθυντής Πωλήσεων & Ανάπτυξης | EUROP ASSISTANCE ΑΕ | Ταύρος

Ασφαλιστική Εταιρεία. Υπεύθυνος Προϋπολογισμού και Κερδοφορίας, καθώς και της εκπαίδευσης-καθοδήγησης της ομάδας πωλήσεων. Επίτευξη αύξησης της κερδοφορίας, 25% κάθε χρόνο.

## Ιανουάριος 2011 – Ιανουάριος 2013

### Ιδρυτής & Εμπορικός Διευθυντής | ΕΝΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΙΚΕ | Αργυρούπολη

Εταιρεία Εμπορίας Τροφίμων. Παρακολούθηση των πωλήσεων και της εμπορικής ανάπτυξης της εταιρείας.

## Σεπτέμβριος 2009 – Δεκέμβριος 2012

### Εμπορικός Διευθυντής | MEDITERRA ΑΕ (mastihashop) | Αθήνα

Διαχείριση όλων των λειτουργιών ανάπτυξης πωλήσεων και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, συμπεριλαμβανομένων νέων προϊόντων, διαχείρισης λογαριασμών, ανάπτυξης σχέσεων με πελάτες, διαπραγματεύσεων συμβολαίων. Υπεύθυνος προϋπολογισμού και κερδοφορίας, για το δίκτυο καταστημάτων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

## Ιανουάριος 2003 – Ιούλιος 2009

### Διευθυντής Πωλήσεων & Logistics | ΜΙΝΕΡΒΑ ΑΕ | Μεταμόρφωση

Διαχείριση ομάδας 73 στελεχών και 30 αντιπροσώπων. Επίτευξη συνολικών ετήσιων πωλήσεων άνω των 120 εκατ. Ευρώ. Υπεύθυνος για την ανάπτυξη των πωλήσεων καναλιών, την ταυτοποίηση και διείσδυση νέων αγορών, τη διαχείριση του χρηματοοικονομικού καναλιού και τις διαπραγματεύσεις μεγάλης κλίμακας.

## Μαϊος 1996 – Δεκέμβριος 2002

### Διευθυντής Πωλήσεων Λιανεμπορίου | NIELSEN ΑΕ | Καλλιθέα

Εταιρεία Έρευνας Αγοράς. Διαχείριση χαρτοφυλακίου πελατών Λιανεμπρίου και πώληση στοιχείων έρευνας αγοράς Κατάρτιση στρατηγικής πωλήσεων για τους υπεύθυνους λογαριασμών, ανάπτυξη νέων προγραμμάτων πωλήσεων και λειτουργία συνδέσμου μεταξύ του καναλιού λιανικής πώλησης και αυτής των προμηθευτών. Συμμετοχή στην ομάδα χωρών Νότιο Ανατολικής Ευρώπης.

## Ιανουάριος 1989 – Απρίλιος 1996

### Διευθυντής Πωλήσεων Λιανεμπορίου | L’ OREAL ΑΕ | Μαρούσι

Δημιουργία, ανάπτυξη τμήματος πωλήσεων προϊόντων με σήμα της μάρκας GARNIER. Αυξημένες πωλήσεις κατά 25% κάθε χρόνο. Εργασία 3 ετών στην έδρα L'OREAL (Παρίσι) ως Key Account Manager για τις αλυσίδες λιανικής πώλησης CARREFOUR και LECLERC.

## Ιανουάριος 1986 – Δεκέμβριος 1988

### Πωλητής | CREDIN ΕΠΕ | Αγ. Ιωάννης Ρέντη

Επίτευξη αύξησης των πωλήσεων B2B κατά 15% ετησίως. Επίτευξη αύξησης κατά 10% των νέων πελατών. Λανσάρισμα Νέας σειράς προϊόντων MORFAT σε αλυσίδες λιανικής πώλησης.

# Ικανότητες

Ομαδικός, αναλυτικός, επικοινωνιακός, εμπειρία στην επίτευξη στόχων.

# Δεξιότητες

Office 365, SAP, Σύστημα Αξιολόγησης Προσωπικού PMS, Πρόγραμμα διχείρισης χώρου πωλήσεων λιανικής SPACEMAN.

# Γλώσσες

Αγγλικά, Γαλλικα.