

*Curriculum Vitae di  
Salvatore Bulgarella*



Nato A Erice il 30/01/1948

Sposato

VIA CONTE AGOSTINO PEPOLI 221, 91100 TRAPANI (IT)



+39 335410110



salvobl@gmail.com



Via Pepoli 221 Trapani - Italy

# SALVATORE Bulgarella

## PROFILE

Formulation, exécution, suivi et évaluation de projets d'entreprises agro-alimentaires.

Plans de développement pour la faisabilité et la promotion ciblée au pays en voie de développement.

Direction et optimisation des projets de développement touristique.

Projets de commercialisation du produit au marché.

Web Marketing pour la commercialisation de produits et services, notamment pour la filière de la pêche et de l'agriculture.

Plans stratégiques pour le développement d'entreprise ou de zones régionales.



## EXPERIENCE



### Directeur des projets internationaux

Sep2006- jul208

Client : UNITED NATIONS (UNV - VSP-MAE)

Entreprise : Organisation Internationale

Fonctions et responsabilité: Etude stratégique pour le repositionnement des productions de l'horticulture et fruitières (FRUTIMEL) du Mozambique dans les débouchés relatifs au niveau international.

### Responsable des projets spéciaux Jan 2007- 2009

Client: IPA – Empresa Pernambucana de Pesquisa Agropecuária  
Entreprise Agricole

Fonctions et responsabilité Direction d'entreprise et marketing stratégique, Communication d'entreprise, Stratégies de développement de zones, Internationalisation d'entreprise

### Responsable des projets spéciaux

Client: SABRA SRL - Catania

Entreprise Société de production de produits snack typiques des régions  
Fonctions et responsabilité Plan de production de commercialisation stratégique et promotionnelle pour la vente de références "produits gastronomiques typiques de la Sicile" dans les zones ETATS-UNIS et ASIE

### Directeur des projets internationaux, Gestionnaire de projets e-business

Client: MANGO DI SICILIA S.r.l. – Fiumefreddo (Ct)

Entreprise Società di produzione e commercializzazione di Mango  
Emploi Gestionnaire de projets e-business

Fonctions et responsabilité Consultance Stratégique de marketing, Internationalisation

### Directeur des projets internationaux, Responsable de projets de l'association

Client : UNIMPRESA - Unione Nazionale di Imprese - Roma

Entreprise associations industrielles

Fonctions et responsabilité: Responsable des stratégies de marketing pour les entreprises associées de la filière agro-alimentaire.

Nord Afrique.

Séminaire sur les stratégies d'écoute dans le cadre de la chaine de direction de l'Union

Recherche de partenaires Internationaux à soutien de l'internationalisation des petites et moyennes entreprises Optimisation de la chaîne de valeur, développement de la compétitivité des entreprises au niveau international.

Coordination et gestion du standard de qualité, y inclus l'optimisation du processus de production.

Diagnostic sectorielle et régionale, optimisation du secteur public et privé.

Etudes de marché visant au comportement du consommateur, à la gestion et l'assurance de la qualité, à l'adoption des innovations en agriculture, Pêche Tourisme en particulier au niveau informatique, et à la gestion de la filière.

Formation en marketing internationalisation et développement du territoire

**Consultant Senior stratégies de marché,**  
Client: Botticelli food Corporation Commack - New York

Entreprise: Multinationale dans le secteur agro-alimentaire  
Fonctions et responsabilité: Consultance pour la stratégie de distribution de produits typiques d'Italie (dont l'Huile d'Olive et les vins de qualité) auprès de la grande distribution (Etats-Unis-Chine).  
Pour ce groupe il y a eu le développement d'autres actions stratégiques visant à :

- Elargir la gamme des références en assortiment ;
- Rentrer sur les marchés asiatiques
- Rechercher des partenaires dans la zone productive de la Méditerranée.

**Responsable des projets spéciaux**

Client: Comune di Portopalo di Capo Passero

Entreprise: Agence gouvernementale

Fonctions et responsabilité: Actions stratégiques de valorisation de la production locale et d'internationalisation

Parmi ces actions :

Actions pour l'amélioration de la qualité du poisson pêché.  
Conception de marques de l'agriculture et de la pêche et d'itinéraires de tourisme gastronomique.

**Responsable de projets de l'association, chef des projets de collaboration, responsable de projets stratégiques, Gestionnaire de projets e-business**

Client: Consorzio di ripopolamento ittico Golfo di Catania

Consorzio di ripopolamento ittico Golfo di Patti

Consorzio "Golfo di Castellammare" per lo sviluppo del patrimonio ittico

Entreprise: Agences gouvernementales

• Fonctions et responsabilité: Actions stratégiques de valorisation de la production locale et d'internationalisation

Parmi ces actions :

Actions pour l'amélioration de la qualité du poisson pêché.  
Conception de marques de l'agriculture et de la pêche et d'itinéraires de tourisme gastronomique.

### **Directeur des projets internationaux**

Client: Kingdom of Tonga, Ministry of Agriculture and Forestry

Entreprise: Ente Governativo

Fonctions et responsabilité: Projet de marketing stratégique et promotionnel pour la commercialisation en Amérique du Nord des productions d'Aloe Vera (A. arborescens) du royaume de Tonga;

Projet de marketing stratégique et promotionnel pour la commercialisation en Amérique du Nord de la Kawa (Piper methysticum);

Projet stratégique et promotionnel pour la commercialisation du thon rouge du Pacifique du Sud; (Southern Blue Finn ) au Japon et en Amérique du Nord;

Formation du staff opérationnel relatif aux projets décrits, par zone de pertinence.

### **Responsable de projets de l'association, chef des projets de collaboration, responsable de projets stratégiques, Gestionnaire de projets e-business**

Client: Global Food srl - Milano

Entreprise: Impresa agro alimentare

Fonctions et responsabilité: Développement des activités de marketing et des stratégies de marché visant à la promotion de références agroalimentaires innovantes;

1. Recherche de partenaires pour développer l'internationalisation pour rentrer sur le marché européen et asiatique avec des références agroalimentaires innovantes ;
2. Formation du personnel du département commercial et du département marketing

### **Emploi: Consultance stratégique et de marketing et d'Internationalisation, Gestionnaire de projets e-business**

Client: Mamma Andrea Palermo

Entreprise: Industrie Gourmet Production et commercialisation de produits de pâtisserie

Fonctions et responsabilité: Analyse du département

Conception des stratégies de la Marque Commercial de la marque I peccatucci di Mamma Andrea

Organisation commerciale au niveau national et européen

Conception et réalisation de chaines de télévision en ligne de commercialisation, Social et site web commercial

Direction des stratégies d'Internationalisation du Groupe entier;





### **Chef des projets de collaboration, chargé de projets spéciaux**

Client:AGCI AGRITAL Ass. Generale Cooperative Italiana - Roma

Entreprise : Union National de les cooperatives de la peche

Fonctions et responsabilité: Il a défini des projets différents en faveur d'entreprises associées pour exécuter l'approche stratégique aux marchés de l'agroalimentaire:

- Structuration de réseaux de distribution des références de la pêche sur le marché national, pour les canaux Catering et GDO;
- Définition des procédures relatives à l'acquisition et à l'utilisation (y compris le disciplinaire opérationnel) d'une Marque Associative ;
- Création de la marque commerciale nationale "Gabbiano Blu";
- Analyse, évaluation et utilisation concrète du potentiel du Réseau Internet pour le développement de zones d'affaires dans la filière alimentaire ;

Conception des stratégies de marché de la Marque Commerciale Gabbiano Blu, qui opère avec un assortiment d'environ 100 références, y compris l'image coordonnée, l'identification du bon emballage, la structuration du réseau de vente selon le canal commercial et la ligne de produits dans le milieu européen;

Conception et réalisation de la Marque IGP relative aux références alimentaires conservées:"Azzurro di Sicilia (MIPAF)";  
Réalisation de Focus group par zone d'intervention;  
Direction des stratégies d'internationalisation de tout le groupe ;  
Chef de mission en Lybie pour Agci-Agrital dans un projet de transfert de technologies innovantes (MINCOMES) au département agro-alimentaire du gouvernement;  
Coordination de Séminaire d'écoute dans le secteur des zones d'association de l'organisation.  
\*\*Pour ce groupe il a effectué des différents cours de formation dans le secteur du marketing et internationalisation adressés aux entreprises associées (environ 250); En outre il a organisé l'interface comptable et administrative avec les outils financiers programmatiques et administratifs de la Communauté Européenne.

### **Consultant Senior stratégies de marché, Internationalisation**

Client:Trident Group LTD - New Zeland, Fiji:

Entreprise:Fruits Tropicales

Fonctions et responsabilité: Plan de faisabilité pour la stratégie de marché des références "fruits et jus subtropicaux » à placer sur le marché des Etats-Unis et d'Asie.

## **FOLLOW ME**

### **Facebook**

[facebook.com/salvatorebulgarella](https://facebook.com/salvatorebulgarella)

### **Twitter**

[twitter.com/SalvatoreBulgarella](https://twitter.com/SalvatoreBulgarella)

### **linkedin**

[linked.com/egadistar](https://linked.com/egadistar)

### **Pinterest**

[pintrest.com/egadistar](https://pintrest.com/egadistar)