

Valerio Gureschi, diploma di perito Industriale con una lunga esperienza internazionale come tecnico e commerciale nell'impiantistica alimentare. Ha una conoscenza specifica del settore alimentare e collabora con le principali aziende alimentari leader nei mercati internazionali, ed ha maturato una consolidata esperienza in ambito commerciale nella gestione di tutte le attività strategiche e operative a sostegno del business di realtà aziendali di respiro internazionale, con l'obiettivo di consolidare la loro presenza nei mercati italiani ed esteri, ottimizzare le performance, aumentare il fatturato aziendale e la quota di mercato.

Valerio comincia la sua carriera nel 1991, come responsabile commerciale per l'area Italia e Far East di DIMAC S.P.A., Azienda leader nelle macchine per il confezionamento con film termoretraibile e incartonatrici, dove raggiungerà lo sviluppo del mercato OEM e ingresso nel mercato Cinese.

Nel 1995 passa a LEVATI S.R.L., con il ruolo di Responsabile dello sviluppo business e vendite dell'area packaging, dove ottiene consolidamento e ampliamento della partnership con Nestlé dal livello locale, Italiano - Europeo a livello mondiale; ed instaura nuove collaborazioni con aziende internazionali e leader a livello mondiale

Dal 1997 al 2002, è export sales manager presso R.BARDI S.R.L dove amplia la gamma di prodotti e sviluppa nuovi mercati, specialmente Nord Europa, Asia, Medio Oriente, Messico, inoltre sviluppa, in stretta sinergia con il Direttore tecnico, una nuova gamma di prodotti in un settore emergente in Italia e in Europa. Grazie alla tecnologia innovativa ed alla qualità del prodotto, questo settore rappresenta a tutt'oggi il principale mercato di riferimento dell'azienda, che ne è diventata leader a livello mondiale.

Dal 2002 al 2009, presso C.I.O. SCARL è responsabile commerciale dove ottiene notevoli risultati.

Nel 2009 decide di mettersi in proprio, fondando A.V.G. s.r.l. e collabora con il Consorzio Casalasco del Pomodoro, per cui è responsabile dello sviluppo vendite B2B dei prodotti industriali orientando costantemente la gestione commerciale al conseguimento degli obiettivi prefissati.

Nel frattempo, occupa anche il ruolo In precedenza sono stato anche Key Account Manager per Unilever, Campbell e Lipton per la gestione e sviluppo dei contratti di co-packing di prodotti finiti quali Zuppe, Sughi pronti a base di pomodoro e formaggio, Succhi e Tè freddo .

Valerio entra come socio di Xnext nel Luglio 2015, grazie ad un'operazione di Back to Work 24