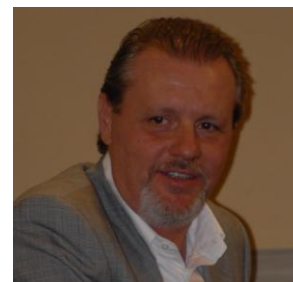


FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **MAURO PERNARELLA**
Indirizzo **VIA BONACINA 5 - 42015 CORREGGIO (RE) ITALIA**
Telefono **+39 335 5328599**
E-mail **mauropernarella@gmail.com**
E-mail PEC **mauropernarella@pec.it**
Nazionalità **Italiana**
Data di nascita **11 GIUGNO 1958**
Stato Civile **Coniugato con 1 figlio**

SERVIZIO MILITARE

• 1978 / 1981 *Assolto servizio militare c/o Arma Benemerita dei Carabinieri .*

ESPERIENZA LAVORATIVA

- **2013 –oggi**
 - Azienda *Responsabile vendite Area 2 Nielsen
Compagnia Europea Alimenti & Natura SZ S.r.l. - Cassina de Pecchi (MI)
Produzione alimentari da forno e non di ricorrenza e continuativi dell'area nutriceutica
(per vegani-basso indice glicemico per diabetici –per celiaci - ecc)
Inquadramento autonomo Enasarco(Agente Generale Plurimandatario)
Gestione ed organizzazione della rete di vendita canali retail e GDO
Analisi vendite e problem solving per il raggiungimento degli obiettivi -*
- **1999 –2013**
 - Azienda *Responsabile vendite Area Emilia R., Marche e parte del Veneto/Lombardia
-Galbusera S.p.A. - Cosio (SO)
Produzione prodotti alimentari dolciari e sostitutivi del pane salutistici*
 - Azienda *-Dolphin S.p.A. – Riposto (CT)
Produzione prodotti dolciari di ricorrenza
Inquadramento autonomo Enasarco (Agente Generale Plurimandatario)
Gestione ed organizzazione della rete di vendita canali retail e GDO
Valutazione obiettivi – Analisi vendite e problem solving per il raggiungimento degli
obiettivi – Previsioni vendita per item –Gestione attività promozionali –Gestione budget
per cliente.*

<ul style="list-style-type: none"> • 1994 –1999 <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Agente Plurimandatario con rete vendita Emilia R., Marche e Triveneto</i> <i>-P.A.P. S.n.c. – San Severo (FG)</i> <i>Produzione paste di semola e/o uovo tradizionali e tipiche e sostitutivi del pane</i> <i>-GENERAL DE CONFITERIA - (Spagna)</i> <i>Prodotti dolciari da banco</i> <i>-NICOLA PANTALEO S.p..A. – Fasano (BR)</i> <i>Prodotti oleari</i> <i>-ISOLA D'ORO DI F.ZAROTTI S.A.S. – Parma</i> <i>Prodotti ittici conservati</i></p> <p><i>Inquadramento autonomo Enasarco (Agente Generale Plurimandatario)</i> <i>Sviluppo fatturato nell'area assegnata in esclusiva - Gestione ed organizzazione di una rete di venditori subalterni canali retail, GDO ed Ho.Re.Ca.</i> <i>Analisi vendite e problem solving per il raggiungimento degli obiettivi –Gestione attività promozionali –Gestione budget per cliente- Gestione diretta dei clienti di ponderata.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • 1990 –1993 <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Responsabile vendite Italia (escluse le regioni del nord ovest)</i> <i>-BIELLA S.r.l. - Osnago (CO)</i> <i>Prodotti dolciari da forno di ricorrenza e continuativi</i> <i>Quadro</i> <i>Ricerca, attivazione e gestione rete di vendita promiscua agenti e/o Concessionari e clienti della D.O. Formulazione listini, condizioni di vendita, promozioni ed incentivi forza vendita. In collaborazione con il titolare ed il direttore comm/le creazione gamma prodotti e promozione legate al consumatore,varie.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • 1982 –1990 <ul style="list-style-type: none"> • Aziende • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Subagente ; Agente monomandatario ; Ispettore alle vendite e Key Account Area Emilia</i> <i>-SIDALM – ALIVAR – (Motta / Alemagna) – Milano</i> <i>Prodotti dolciari da forno di ricorrenza e continuativi , prodotti da impulso</i> <i>Primi 3 anni come agente e ultimi 5 anni da impiegato.</i> <i>Ricerca, attivazione nuovi clienti , gestione rete di vendita agenti e clienti della D.O. gestione budget clienti</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • 1981 –1982 <ul style="list-style-type: none"> • Aziende • Tipo di azienda o settore <ul style="list-style-type: none"> • Azienda • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Responsabile produzione</i> <i>-PLASTMECCANICA - Correggio (re)</i> <i>Produzione elementi tecnici in materiale plastico in pressofusione.</i> <i>Impiegato tecnico</i> <i>Gestione personale, controllo attività, controllo prodotti finiti. Ricerca ed applicazione soluzioni per automatizzazione macchine stampatrici. Gestione manutenzione macchinari.</i></p>

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• 1971 /1976

Conseguito diploma di Scuola Media Superiore Istituto Tecnico Industriale indirizzo elettrotecnica

• Istituto

Istituto Tecnico Industriale Statale A. Volta Lodi

• 1985 /2015

Corsi, incontri, seminari di approfondimento ed adeguamento per le funzioni coperte c/o le varie aziende.

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

• Capacità di lettura

Elementare

• Capacità di scrittura

Elementare

• Capacità di espressione orale

Elementare

CAPACITÀ E COMPETENZE

Per la lunga esperienza acquisita , ampia conoscenza dei rami aziendali : produzione, logistica, organizzazione del lavoro, commerciale, marketing, vendite.

Profonda conoscenza delle logiche di mercato dei prodotti alimentari confezionati a breve e lunga conservazione sia continuativi che di ricorrenza.

Capacità organizzative e attitudine alla scolarizzazione ed alla motivazione della forza vendite.

Ottima capacità ad analizzare le vendite e individuare problem solving, aggiungo anche nelle analisi canali/territori per sviluppo fatturato.

Ottime capacità relazionali ed adattamento alle situazioni.

Orientato a lavorare per obiettivi con forte indirizzo ai risultati.

In grado di lavorare in autonomia o in gruppo di lavoro.

Forte senso di responsabilità e appartenenza all'azienda.

L'aggettivo ottimo non è dovuto a presunzione ma avvallato dai risultati di sviluppo ottenuti, referenti che possono confermare sono il Sig Marco Maffei (cell 328-5676146) già Dir. Comm. della Galbusera S.p.A. ed il Dott Santi Finocchiaro (tel 095-7780410) presidente della Dolfin S.p.A. con i quali ho collaborato per 13 anni.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

Buone conoscenze informatiche generali. Ottima conoscenza di Internet e delle varie applicazioni. Ottima conoscenza di Windows (pacchetto Office).Capacità di adattamento a nuovi e diversi software. Ottima versatilità.

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

Ottime capacità nel bricolage avanzato, idraulica , impiantistica elettrica e falegnameria acquisite per interesse personale.

Conoscenza linee guida per gli interventi di primo soccorso per emergenza urgenza (bls-pbls)

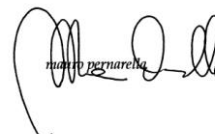
PATENTE

Tipo "B"

**ULTERIORI INFORMAZIONI
ALLEGATI**

Dirigente volontario di squadra di rugby U12-U14-U16 iscritto alla F.I.R

\



mauro pernarella