

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**

SERVIZIO MILITARE

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

ESPERIENZA LAVORATIVA

- **2013 –oggi** *Responsabile vendite Area 2 Nielsen e tutta ITALIA da giugno 2016.*
 - Azienda *Compagnia Europea Alimenti & Natura SZ S.r.l. - Cassina de Pecchi (MI)*
 - Tipo di azienda o settore *Produzione alimentari da forno di ricorrenza e continuativi dell'area nutriceutica (per vegani-basso indice glicemico per diabetici –per celiaci – etc.)*
 - Tipo di impiego *Inquadramento autonomo Enasarco(Agente Generale Plurimandatario)*
 - Principali mansioni e responsabilità *Organizzazione e gestione della rete di vendita canali retail e GDO;
Creazione politica commerciale, listino vendite e condizioni;
Analisi vendite e attività pianificata per il raggiungimento degli obiettivi - varie*

- **1999 –2013** *Responsabile vendite Area Emilia R., Marche e parte del Veneto/Lombardia*
 - Azienda *-Galbusera S.p.A. - Cosio (SO)*
 - Tipo di azienda o settore *Produzione prodotti alimentari dolciari e sostitutivi del pane salustistici*
 - Azienda *-Dolfin S.p.A. – Riposto (CT)*
 - Tipo di azienda o settore *Produzione prodotti dolciari di ricorrenza*
 - Tipo di impiego *Inquadramento autonomo Enasarco (Agente Generale Plurimandatario)*
 - Principali mansioni e responsabilità *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></p> <p><i>-P.A.P. S.n.c. – San Severo (FG)</i></p> <p><i>Produzione paste di semola e/o uovo tradizionali e tipiche e sostitutivi del pane</i></p> <p><i>-GENERAL DE CONFITERIA - (Spagna)</i></p> <p><i>Prodotti dolciari da banco</i></p> <p><i>-NICOLA PANTALEO S.p..A. – Fasano (BR)</i></p> <p><i>Prodotti oleari</i></p> <p><i>-ISOLA D'ORO DI F.ZAROTTI S.A.S. – Parma</i></p> <p><i>Prodotti ittici conservati</i></p> <p><i>Inquadramento autonomo Enasarco (Agente Generale Plurimandatario)</i></p> <p><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></p> <p><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"> • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Responsabile vendite Italia (escluse le regioni del nord ovest)</i></p> <p><i>-BIELLA S.r.l. - Osnago (CO)</i></p> <p><i>Prodotti dolciari da forno di ricorrenza e continuativi</i></p> <p><i>Quadro</i></p> <p><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"> • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Subagente ; Agente monomandatario ; Ispettore alle vendite e Key Account Area Emilia</i></p> <p><i>-SIDALM – ALIVAR – (Motta / Alemagna) – Milano</i></p> <p><i>Prodotti dolciari da forno di ricorrenza e continuativi , prodotti da impulso</i></p> <p><i>Primi 3 anni come agente e ultimi 5 anni da impiegato.</i></p> <p><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"> • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p><i>Responsabile produzione</i></p> <p><i>-PLASTMECCANICA - Correggio (re)</i></p> <p><i>Produzione elementi tecnici in materiale plastico in pressofusione.</i></p> <p><i>Impiegato tecnico</i></p> <p><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 /2018** *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 , conoscenza non approfondita dei rami aziendali : produzione, logistica, organizzazione del lavoro; approfondita :commerciale, marketing, vendite. Conoscenza delle logiche di mercato dei prodotti alimentari confezionati a breve e lunga conservazione continuativi, d'impulso e di ricorrenza in particolare dolciari. 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. Referenti sono il Sig Marco Maffeis (cell 328-5676146) già Dir. Comm. della Galbusera S.p.A., il Dott Santi Finocchiaro (cell 348-2701626) presidente della Dolfin S.p.A, Dott Gaetano Finocchiaro (cell 348-2701627) Marketing della Dolfin S.p.A ,il Dott. Fulvio Tintinaglia (cell 349-0057826)già Dir. Comm.della Dolfin S.p.A. con i quali ho strettamente collaborato per anni .

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

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

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

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

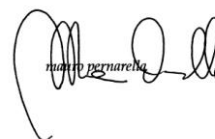
Conoscenza linee guida generali per gli interventi di primo soccorso (bls-pbls)

PATENTE Tipo "B"

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003



mauro pernaella