

Sergio Alessio

Str. M. Sorine Levante, 14 – Moncalvo (AT)

333.5458458

sergio.alessio52@gmail.com

Sintesi professionale

La mia carriera si è sviluppata principalmente nella Distribuzione Organizzata (D.O.), dove:

- inizialmente, come **Responsabile Vendite**, ho sviluppato capacità gestionali e competenze su assortimenti, politiche di prezzi, gestione delle risorse umane e sulla crescita degli affari attraverso nuove aperture e ristrutturazioni di punti vendita;
- subito dopo, come **Responsabile Generale** di Società di Servizi la cui principale attività era gestire punti vendita, ho accresciuto la mia competenza nella pianificazione/controllo e nella definizione di nuove strutture organizzative di servizio in cui ho introdotto nuove figure professionali (tecnici di settore, assistenti rete);
- poi, in un'azienda multicanale, ho ricoperto dapprima il ruolo di **Controller** e successivamente quello di **Condirettore Generale**. In tal modo ho consolidato la mia esperienza in progetti di riorganizzazione aziendale, di razionalizzazione logistica (sedi, uffici...) e di coordinamento tra le diverse funzioni aziendali;
- più avanti, come **Direttore Commerciale** in un'azienda multicanale ed in seguito in una società a tipologia Cash & Carry, ho progettato e gestito la struttura centrale di servizio (buyer, tecnici di marketing e segreteria commerciale), definito le politiche commerciali e le attività promo-pubblicitarie suddivise per canale;
- dal 1999, come **Direttore Generale** presso una Società che gestisce punti vendita al dettaglio di medie-grandi superfici, ho completato il mix di competenze con quelle manageriali tra cui: il coordinamento di diverse funzioni aziendali, le relazioni interpersonali, il controllo della redditività per unità di vendita ed il controllo del funzionamento dei processi organizzativi;
- dal 2005, come **Project Manager** presso un gruppo di grossisti I.T.S. ho potuto ampliare le mie conoscenze anche nell'ambito del B2B, progettando e attuando processi sia nell'ambito commerciale, informatico che logistico con particolare attenzione sul pricing e nell'area del controllo.
- infine dal 2007, come **Direttore Gestionale e Sviluppo**, presso la Società coordinatrice del gruppo Termoteam2000 ho potuto accrescere le mie competenze sia nell'ambito dei processi organizzativi che nella gestione della risorse umane. In tale periodo ho potuto accrescere le mie competenze anche nell'ambito del cambio generazionale.

Percorso professionale

Dal 2007	TERMOTTEAM 2000 S.c.p.A. (fatt. 38.000.000 Euro, 105 addetti, Biella) Società di servizio dell'area dell'I.T.S., facente parte di un gruppo di società di medie dimensioni, con 12 magazzini strutturati per la vendita e la distribuzione di Idrotermosanitari e con 8 Show room riferiti al settore bagno. Il Gruppo ha una quota di mercato nell'area Nord Ovest pari al 4,2%.
Ruolo	<i>Direttore Gestionale e Sviluppo</i>
Principali attività	<ul style="list-style-type: none">• Progettato e attivato meccanismi di coordinamento e integrazione per conseguire miglioramenti prestazionali.• Progettata e attivata formazione riguardo comunicazione, pianificazione e controllo, informatica e marketing operativo.• Riorganizzato attività operativa e flussi area gestionale e commerciale.• Progettato ed attivato la funzione di controllo e di budget riguardante le performance per unità di vendita del Gruppo Termoteam 2000.• Progettato e attivata nuova politica commerciale tramite il lancio e l'utilizzo della Card avendo un eccellente risultato nelle vendite dovuto principalmente all'aumento del livello fedeltà. Attualmente le vendite di Gruppo crescono mediamente dal +10% al +15% su anno precedente.
Dal 2005-2006	TERMOASTI S.r.l Azienda grossista I.T.S, facente parte del Gruppo TERMOTTEAM 2000 , gruppo di medie dimensioni, con 9 magazzini strutturati per la vendita e la distribuzione di Idrotermosanitari.
Ruolo	<i>Project Manager in Termoasti e poi Amministratore Delegato</i> presso un ramo d'azienda del Gruppo Termoteam 2000

Principali attività	<ul style="list-style-type: none"> • Progettata e attivata nuova politica commerciale con l'attuazione sia di un nuovo pricing, sia di una nuova suddivisione merceologica presentata su catalogo. • Progettata e attivata l'informatizzazione nell'ambito dell'area vendita e magazzino. • Riorganizzato attività operativa e flussi area commerciale.
1999-2004	<p>G.D. S.r.L. (fatt. 130.000.000 Euro, 720 addetti) Società del Gruppo Nordiconad (CONAD) incaricata della gestione diretta di punti vendita di proprietà e con la missione di creare condizioni economiche e patrimoniali dei punti vendita, tali da consentire il loro posizionamento sul mercato e renderne possibile l'affidamento in gestione a nuovi Soci.</p>
Ruolo	Direttore Generale
Principali risultati	<ul style="list-style-type: none"> • Portati a redditività e ceduti a Soci 58 punti vendita, su un progressivo gestito di 86; • Miglioramento gestionale del margine: dal 16,50% del 1998 al 19,69%; <p>Miglioramento dell'incidenza del costo del lavoro sul fatturato: dal 12,60% del 1998 al 11,52%.</p>
1997-1998	<p>FIORFIORE DISTRIBUZIONE S.r.l. Media azienda della D.O. (CONAD) multicanale, acquisita da Nordiconad le cui principali attività sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> - il progressivo cambio insegna e la conseguente politica commerciale, per il canale dettaglio (fatt. 150.000.000 di euro); - l'attivazione di una nuova struttura organizzativa e di una nuova politica commerciale, per il canale Cash&Carry (fatt. 80.000.000 di euro)
Ruolo	Direttore Commerciale
Principali risultati	<ul style="list-style-type: none"> • Ottenuta, a livello contrattuale, una raccolta dei premi fornitori, sia di fine anno sia promozionali, con una incidenza sull'acquistato superiore al 11%; • Ottenuto, per il canale Cash & Carry, un utile d'esercizio, pari a 400.000 euro nel 1° anno gestionale.
1995-1996	<p>FIORFIORE S.p.A. (fatt.225.000.000 Euro) Media azienda della D.O. (VéGé) con caratteristica della multicanalità (Mini-iper, Supermercati, Discount, Cash & Carry e Franchising,). Holding di un Gruppo di sei società caratterizzate, ognuna, per canale distributivo e logistico.</p>
Ruolo	Controller del Gruppo e poi Condirettore Generale
Principali attività	<ul style="list-style-type: none"> • Attuare il piano di ristrutturazione e razionalizzazione aziendale; • Progettare ed attivare la funzione di Pianificazione e Controllo.
1992-1994	<p>MARKETING SERVICE S.r.l. Società di Servizi addetta a coordinare i fenomeni procedurali – amministrativi, di controllo ed organizzativi - , di 51 punti vendita della D.O. (VéGé).</p>
Ruolo	Responsabile Servizi Generali e di Coordinamento
Principali risultati	<ul style="list-style-type: none"> • Costituzione della Società ed attivazione della struttura organizzativa; • Controllo ed applicazione delle procedure ai punti vendita affidati: aumento dei margini e miglioramento degli assortimenti.
1989-1991	<p>MARKETING SYSTEM S.r.l. Società di Servizi, costituita da due aziende della D.O. (VéGé), per coordinare i fenomeni procedurali, sia di carattere amministrativo e di controllo sia organizzativi di 30 punti di vendita.</p>
Ruolo	Responsabile Generale
Principali risultati	<ul style="list-style-type: none"> • Costituita una nuova struttura organizzativa con l'inserimento di Assistenti Commerciali e Tecnici di Reparto: in tempi brevi; • Portata la società a regime in 6 mesi: attivati un controllo analitico delle performance,

piani formativi ed un programma d'intervento strutturale per singolo punto vendita che ha portato miglioramenti sia sul margine operativo sia sulla produttività al mq.

1977-1988

COMMERCIALE LOMBARDA S.p.A. (fatt. 80.000.000 di euro)

Media azienda della D.O.(VéGé), multicanale (Supermercati, Franchising e Cash & Carry).

Ruolo

Responsabile Vendite

Principali risultati

- Aperti 11 nuovi punti vendita ed attuate 12 ristrutturazioni con l'applicazione di nuovi format;
- Progettazione e attuazione della politica commerciale e promo-pubblicitaria comprensiva della gestione organizzativa dei canali Supermercati e Franchising con risultati economici positivi.

Formazione

Titolo di Studio: Geometra

Corsi di aggiornamento professionale (1990-oggi):

- SDA Bocconi: Formazione manageriale (2003), Riprogettazione competitiva delle Imprese Commerciali (1997), Gestione strategica per le Aziende di Servizi (1990).
- Studio Giuliano Goi: Linee guida nella gestione delle risorse umane (2002).
- Sistemi: La qualità dei servizi (1992), Contabilità analitica e centri di costo per imprese commerciali al dettaglio (1992).
- CFMT: Introduzione al Controllo di Gestione (1995), Introduzione alla Gestione Finanziaria (1995).

Lingue: Corso di Inglese presso British Institute (1994)

Informatica: tutte le principali applicazioni PC (Word, Excel, PowerPoint, Internet, e-mail etc.).

Dati anagrafici

- Nato a:** Moncalvo (AT) il 14/09/52
- Stato civile:** coniugato
- Figli:** due

Autorizzo il trattamento dei dati ai sensi del D.L. 196/2003