



## Curriculum Vitae Europass

### Informazioni personali

Cognome/Nome **Carletti Riccardo**

Indirizzo [REDACTED]

Telefono

Mobile [REDACTED]

Fax

E-mail [REDACTED]

Cittadinanza Italiana

Data di nascita 12 agosto 1966

Sesso Maschile

**Occupazione desiderata/Settore professionale**  
**Gestione commerciale e marketing aziendale**

### Esperienza professionale

Giugno 2014 a oggi

Lavoro o posizione ricoperti Direttore commerciale

Principali attività e responsabilità Gestione acquisti, pianificazione vendite; responsabile obiettivi aziendali. Ricerca prodotto tramite contatti fornitori nazionali ed esteri; realizzazione offerte e volantini promozionali.

Nome e indirizzo del datore di lavoro Condi srl Via Ancona 73 a; P.Iva 02622860423

Tipo di attività o settore Commercio e distribuzione nel settore giardinaggio, casalingo e ferramenta in generale

Agosto 2008 Dicembre 2013

Lavoro o posizione ricoperti Responsabile vendite

Principali attività e responsabilità Gestione vendite; gestione e coordinamento agenti, gestione ordini agenti; gestione operativa articoli nel sistema informatico aziendale; realizzazione offerte e volantini promozionali; responsabile fatturazione clienti; estrapolazione e valutazione dati vendita al fine del conseguimento degli obiettivi commerciali

Nome e indirizzo del datore di lavoro Defi Distribuzione srl Via del Commercio snc Camerano AN, P.Iva 02353690429

Tipo di attività o settore Commercio nel giardinaggio, casalingo e ferramenta in generale Marche e Abruzzo

Settembre 1994 Aprile 2008

Lavoro o posizione ricoperti Responsabile vendite/ responsabile acquisti

Principali attività e responsabilità Fino ad agosto 2005 Responsabile vendite: gestione e coordinamento agenti; gestione ordini agenti; gestione operativa articoli nel sistema informatico aziendale; estrapolazione e valutazione dati vendita al fine del conseguimento degli obiettivi commerciali e della gestione del magazzino merci (piani di riordino, controllo flussi in entrata ed uscita, incentivi al sell out, ecc.)

Da settembre 2005: Responsabile acquisti: ricerca prodotto tramite contatti ed incontri con fornitori nazionali ed esteri; gestione ordini fornitori; organizzazione e partecipazione operativa alle riunioni agenti di vendita in riferimento alle caratteristiche dei prodotti a catalogo e ai budget commerciali.

Nome e indirizzo del datore di lavoro  
 Tipo di attività o settore  
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Ferro Adriatica Ferramenta srl Via di Camerano snc Osimo Stazione AN, P.Iva 01135910428  
 Commercio e distribuzione nel settore ferramenta in genere, giardinaggio, idraulica, casalingo, edilizia, elettronica di consumo in tutto il territorio nazionale.  
 Diploma in Ragioneria presso l'Istituto Tecnico Commerciale Enrico Fermi di Ancona;  
 Da Giugno 1990 a Luglio 1994 conseguimento di tutti gli esami del corso di Laurea in Scienze Politiche indirizzo economico presso l'Università degli studi di Macerata.

**Capacità e competenze personali**

Madrelingua **Italiano**

Altra(e) lingua(e) **Inglese/ Francese**

Autovalutazione

**Inglese**  
**Francese**

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
A2	Intermedio	A2	Indipendente	A2	Intermedio	A2	Indipendente	A2	Intermedio
A2	Pre-Intermedio	A2	Indipendente	A2	Intermedio	A2	Intermedio	A2	Pre-Intermedio

Capacità e competenze sociali Buona attitudine al confronto e all'ascolto, buone capacità d'interazione e comunicazione acquisite con contatti giornalieri con la clientela e con i fornitori.

Capacità e competenze organizzative Ottime capacità organizzative acquisite nella preparazione di riunioni aziendali e con fornitori, buone capacità nel sintetizzare le varie opinioni nelle riunioni del gruppo di lavoro e nel coordinamento delle informazioni dei vari settori aziendali, buone capacità di risolvere eventuali imprevisti di natura commerciale.

Capacità e competenze tecniche Redazione e uso dei budget commerciali dalla fase di pianificazione a quella operativa; gestione e controllo dei margini commerciali; gestione operativa dei dati aziendali sia di vendita che di acquisto tramite sistema gestionale; competenze tecniche nell'uso e nella natura dei prodotti commerciati acquisite nelle precedenti esperienze lavorative; conoscenza delle principali tecniche di vendita;

Capacità e competenze informatiche Conoscenza approfondita nell'uso del personal computer, dei programmi di video scrittura, calcolo, presentazioni e pubblicazioni presenti in Microsoft Office e open source. Conoscenza di applicativi open source e professionali di grafica (Photoshop; Paint Net, ecc). Ottima conoscenza ed uso degli applicativi del sistema IBM Application System 400 (AS400)

Capacità e competenze artistiche Nessuna competenza particolare da segnalare

Altre capacità e competenze Facilità nell'apprendere l'uso di applicativi gestionali informatici

Patente Tipo B

**Ulteriori informazioni** Conoscenza di aziende fornitrici di prodotti nazionali ed esteri nell'ambito dei settori del casalingo, giardinaggio e ferramenta in genere, acquisite nelle precedenti esperienze lavorative.  
 Seguo con passione notizie riguardo alla tecnologia e la politica.  
 Sposato senza figli.