

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



**INFORMAZIONI
PERSONALI**

Nome

GULIZIA GAETANO

Indirizzo

VIA SEBASTIANO CATANIA, 246 – 95123 CATANIA

Telefono

3316813109

E-mail

gaetanogulizia@tin.it

Situazione Attuale

Pensionato

Nazionalità

Italiana

Data di nascita

12 / 02 / 1956

ESPERIENZE LAVORATIVE

- Date (da – a)
 - Nome del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
-
- Date (da – a)
 - Nome del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
-
- Date (da – a)
 - Nome del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità

Da aprile 2016 a luglio 2018

STAR S.p.a.

Azienda leader nel settore Alimentare

Capo Area Centro Sud Italia

A seguito della chiusura del canale Normal Trade ho assunto la responsabilità totale di tutto il fatturato dell'area, che ho gestito con una struttura di 7 account e 2 ika per il canale sell out. Con queste ultime risorse condivido i piani di category da sviluppare sui clienti più importanti, oltre all'implementazione di attività di extra display, precedentemente concordate con i clienti.

Da luglio 2009 a marzo 2016

STAR S.p.a.

Azienda leader nel settore Alimentare

Capo Area Centro Sud Italia

Gestione di tutta la clientela GDO importante dell'area, attraverso una struttura di 6 account, con cui condivido i piani di sviluppo dei fatturati e delle quote di mercato, attraverso l'implementazione di piani promozionali mirati ad ottenere la maggiore resa possibile di sell out. Mi occupo inoltre di affiancarli nei clienti per un continuo lavoro di formazione e di coaching e per una costante verifica dei risultati. Confronto giornaliero con tutte le funzioni aziendali per facilitare la risoluzione dei problemi e cercare di cogliere tutte le opportunità. In questi anni la mia area ha sempre registrato crescita di fatturato (cagr 3y +4,1%).

Da gennaio 2008 a giugno 2009

STAR S.p.a.

Azienda leader nel settore Alimentare

Regional Account

Sono stato responsabile della gestione e dello sviluppo del fatturato dei primi 20 clienti della Sicilia.

Nel primo anno ho incrementato il fatturato di circa il 25%, con delle crescite di oltre il 50% sul Tonno, contribuendo ad incrementare la quota della regione di oltre 2 punti percentuali.

- Date (da - a)
- Nome del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da settembre 1992 a dicembre 2007

Palmera S.p.a.

Azienda nazionale del settore conserve ittiche e petfood (marchio Petreet)

Field Manager

Sono stato responsabile della gestione e dello sviluppo del fatturato del Distretto Sicilia e Calabria, curando direttamente la vendita su 10 clienti d'alta ponderata, compresi 8 ipermercati. Ho seguito inoltre il lavoro di 7 agenzie di rappresentanza, per un totale di 10 persone, concordando personalmente i rapporti contrattuali con la clientela importante, al fine di conseguire gli obiettivi aziendali.

- Date (da - a)
- Nome del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da novembre 1988 ad agosto 1992

Manetti & Roberts S.p.a.

Azienda leader del settore Toiletries.

Key Account e DFA (addestratore di distretto)

Visti i brillanti risultati conseguiti come agente, sono stato assunto con l'incarico di seguire e sviluppare i clienti chiave della Sicilia orientale. In seguito sono stato promosso a DFA, come Addestratore di Distretto, in attesa di ulteriore promozione ad Unit Manager, figura di futura istituzione in seno alla Società. Promozione che non si è potuta concretizzare in quanto, nell'attesa, ho deciso di accettare l'offerta di lavoro di Palmera.

- Date (da - a)
- Nome del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal marzo ad ottobre 1988

Manetti & Roberts S.p.a.

Azienda leader del settore Toiletries.

Agente di commercio

In 8 mesi di lavoro, ho quasi raddoppiato il fatturato rispetto l'anno precedente, incrementando la distribuzione con oltre 100 clienti nuovi del Normal Trade (comprese le Profumerie).

- Date (da - a)
- Nome del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 1981 a febbraio 1988

STAR S.p.a.

Azienda leader nel settore Alimentare.

Agente di commercio

In quasi 7 anni ho venduto tutti i prodotti a listino della Star, cambiando divisioni, con sempre ottimi risultati di vendita. Ciò mi ha permesso di acquisire un'esperienza preziosa, che ho poi potuto utilizzare nel corso della mia carriera lavorativa.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

Dal 1978 al 1981 - Agente di Commercio nel settore Calzature ed Assolvimento degli obblighi di leva.

Dal 1974 al 1977

Università degli studi di Catania

Facoltà di Scienze Matematiche Fisiche e Naturali. Corso di laurea in Fisica.

Fisica 1, Sperimentazioni di Fisica 1, Analisi matematica 1, Geometria 1, Francese.

Ho frequentato fino al secondo anno, interrompendo poi gli studi per motivi familiari.

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello classificazione nazionale

Dal 1968 al 1974

Liceo Statale "E. Boggio Lera" Via Vittorio Emanuele, 346 - Catania

Matematica, Scienze Naturali, Chimica, Biologia, Fisica, Geografia, Latino, Filosofia, Lingua e Letteratura Italiana, Lingua e Letteratura Francese.

Maturità scientifica.

Istruzione secondaria superiore.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

FRANCESE

BUONO

BUONO

BUONO

INGLESE – Buona conoscenza dei termini tecnico-commerciali.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

OTTIME LE CAPACITÀ E LE COMPETENZE RELAZIONALI.

- CAPACITÀ COMUNICATIVE
- CAPACITÀ DI ASCOLTO
- CAPACITÀ EMPATICHE
- FLESSIBILITÀ ED ADATTABILITÀ A RUOLI E MANSIONI IN DIVERSI CONTESTI LAVORATIVI CON OTTIMI RISULTATI.
- ABITUATO AD OPERARE PER OBIETTIVI, RIESCO COMUNEMENTE A CONSEGUIRE QUANTO PIANIFICATO, GRAZIE ANCHE ALLE MIE CONOSCENZE MATEMATICHE.
- RITENGO ANCHE D'ESSERE SIA NEL LAVORO SIA NELLA VITA PRIVATA MOLTO PORTATO AI CONTATTI UMANI. QUESTA ATTITUDINE MI CONSENTE DI GESTIRE CON OTTIMI RISULTATI I COLLABORATORI, RIUSCENDO A MOTIVARLI BEN OLTRE IL RITORNO ECONOMICO CHE HANNO DALLA LORO ATTIVITÀ.
- INOLTRE, QUEST'ASPETTO CARATTERIALE, MI CONSENTE DI APPLICARE IN MANIERA QUASI ISTITIVA DA SEMPRE LE MODERNE TECNICHE DI COMUNICAZIONE E DI VENDITA, COME HO AVUTO MODO DI VERIFICARE IN OCCASIONE DI PARECCHI CORSI DI VENDITA E DI GESTIONE DELLE RISORSE UMANE.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

OTTIME LE CAPACITÀ E LE COMPETENZE ORGANIZZATIVE

- CAPACITÀ DI COORDINAMENTO
- CAPACITÀ DI LAVORARE IN TEAM
- CAPACITÀ DI PROBLEM SOLVING

So organizzare le attività di lavoro che mi vengono affidate.

Sono in grado di organizzare gruppi di persone grazie all'esperienza lavorativa e sociale.

Sono in grado di adattarmi a diverse situazioni di lavoro, affrontando e risolvendo le problematiche contestuali.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

OTTIME LE CAPACITÀ TECNICO INFORMATICHE

Ottima conoscenza ed utilizzo quotidiano del pacchetto Microsoft Office. Buona conoscenza anche del sistema gestionale SAP e del software applicativo X-Tel, utilizzati quotidianamente.

CERTIFICAZIONI E PATENTI

Corso Avanzato di Amministratori Locali 2022 – UPEL Webinar

Patente di guida A e B.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D. lgs. 196/03.

in fede

Gaetano Gulizia