

GENNARO MAUTONE



PROFILO PROFESSIONALE

Dal 2001 al 2017 Store manager presso Autogrill spa, acquisendo negli anni competenze sia nella gestione delle risorse umane che nella gestione in toto del punto vendita, dal conseguimento di obiettivi richiesti dall'azienda al mantenimento di un alto livello qualitativo dell'offerta e del servizio al cliente.

- Dal 2001 al 2003 store manager del punto vendita Tortoreto ovest, con circa 20 dipendenti.
- Dal 2003 al 2007 store manager del punto vendita S. Ilario sud, con circa 40 dipendenti.
- Dal 2007 al 2008 store manager del punto vendita Conero est, con oltre 50 dipendenti.
- Dal 2008 al 2010 store manager dei punti vendita Pieve Santo Stefano est ed ovest, con oltre 50 dipendenti.
- Dal 2010 al 2014 store manager del punto vendita sito nell'aeroporto Caravaggio (Orio al serio) con oltre 100 dipendenti.
- Dal 2015 ad oggi, in seguito a grave politrauma stradale, chiesto ed ottenuto demansionamento e riduzione oraria.

COMPETENZE ED ESPERIENZE

Esperienza di successo come responsabile di negozio, gestendo un team di dipendenti e raggiungendo gli obiettivi di vendita, gestendo diversi store ed arrivando a gestire fino a 100 persone.

- Gestione delle risorse umane, affinando nel tempo una capacità caratteriale che mi ha sempre consentito di sviluppare ottimi rapporti umani e professionali, grazie ai quali sono sempre riuscito a "fare squadra", fatto imprescindibile se si vogliono raggiungere risultati significativi.
- Competenza nell'organizzazione degli inventari e nell'ottimizzazione della presentazione dei prodotti.
- Capacità di sviluppare nuove strategie di marketing per aumentare i volumi di vendita.

80049 Somma Vesuviana
(NA)

- Abilità nel fornire un servizio eccellente al cliente e nel gestire reclami e richieste.
- Gestione del back office, con compilazione e correzione dei registri presenze per creazione buste paga (SAP) e Abion BO.
- Raggiungimento e mantenimento dei livelli richiesti per la gestione e la lavorazione dei prodotti alimentari e degli ambienti di lavoro e produzione (HACCP).
- Controllo e gestione inventari di merce.
- Individuazione e condivisione con il proprio superiore di punti critici sia delle risorse umane che degli obiettivi di vendita, con conseguente adozione di azioni per il raggiungimento delle risoluzioni (problem solving).
- Conoscenza, consultazione e gestione del conto economico del locale intervenendo su quelle che sono le variabili “controllabili” (costo del lavoro, spese, dispersioni...)

Dal 2017 ad oggi, sempre presso Autogrill spa:

- Addetto alle vendite, acquisendo:
- competenze nello sviluppo di strategie di vendita
- ottima capacità relazionale con il cliente

Invalido al 50%, titolare di collocamento mirato L.68/99

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR

Firma

