

Angelo Memmola
Vico Mercato, n. 11
72021 francavilla Fontana (BR)
Cellulare: 350.12.59.945
E-mail: angelo.memmola68@gmail.com

DATI ANAGRAFICI E PERSONALI

- Nato a Francavilla Fontana (BR), l'08 agosto 1968, milite assolto, celibe, in possesso di patente B.

STUDI

- Diploma di Perito industriale conseguito nel 1988 presso l'Istituto Tecnico Industriale "E. Fermi" di Francavilla Fontana (BR).
- Nel maggio 2001 ho seguito un corso di Marketing presso l'ECIPAR di Parma con rilascio di relativo attestato.
- Iscritto alla Facoltà di Scienze Matematiche Fisiche e Naturali dell'Università di Parma, corso di laurea in Scienze Geologiche.

LINGUE STRANIERE

- Inglese parlato e scritto a livello sufficiente.

CONOSCENZE INFORMATICHE

- Conoscenza del sistema operativo Windows XP e Linus. *Certificazione ECDL Full Standard.* Utilizzo di programmi di videoscrittura, fogli elettronici. Conoscenza e utilizzo corrente dei principali pacchetti software della Office quali Excel, Word, Publisher, Acces, Outlook Express ecc.
- Corso privato di analisi gestionale presso "Gestione dati di Pellegrini Roberto" finalizzata al dialogo tecnico con sviluppatori software per la realizzazione di basi dati gestionali.

ESPERIENZE PROFESSIONALE

- *Attualmente Disoccupato.*
- *Settembre 2019 a Settembre 2021*

SubAgente Axa: Collaboratore Intermediario Assicurativo (regolarmente iscritto al RUI) c/o Agenzia Axa Francavilla Fontana

- *Ottobre 2015 – Dicembre 2016*

Agente vendite presso *Nims-Lavazza* per la vendita di caffè lavAZza e sistemi accessori non ché sistemi di cottura e di riposo.

- *Giugno-Ottobre 2014 - 2018*

Responsabile degli Acquisti e gestione magazzino presso *Cavallo Hotels Group*, nella gestione del Grand Hotel dei Cavalieri, Ristorante Torre Moline e Stabilimento balneare Lido dei Cavalieri, siti c/o Campomarino di Maruggio (TA). Il compiti assegnatimi erano la definizione e il coordinamento degli assortimenti, curare il reperimento e la selezione dei fornitori e delle merci, assicurare il controllo degli impegni delle aziende fornitrici, partecipare alla definizione e al controllo del budget, dialogare con gli Chef dei Ristoranti per la scelta delle materie prime. Nella funzione di gestione del magazzino i compiti erano di sovrintendere al controllo delle scorte e il loro stoccaggio nonché controllare il rispetto delle norme HACCP.

- *Maggio 2003- Dicembre 2012*

Store Manager nella ditta "*Caricat*", in qualità di socio, punto vendita per import-export di armi e materiale militare d'epoca, abbigliamento moderno, attrezzature survival e orientamento.

Responsabile nella pianificazione, realizzazione e gestione di un progetto di e-commerce, attraverso un sito di aste online (www.caricat.com , www.armieuniformi.it , astaffari.it) nonché responsabile vendite, e logistica del relativo negozio Caricat, posto in Borgo Piccinini 1/a in Parma.

- ✓ Competenze commerciali e marketing acquisite:

- Definizione in un piano commerciale/marketing gli obiettivi per l'anno.
- Stabilire la composizione dell'assortimento sulla base degli obiettivi di vendita.
- Valutazione funzionalità dell'organizzazione dello spazio distribuito per aree merceologiche, allo scopo di perseguire obiettivi di servizio e valorizzare l'immagine del Punto Vendita.

-Raccolta e analisi dati del mercato prossimale e cittadino per monitorare e valutare opportunità, eventi utili, concorrenti ecc.

✓ Competenze amministrative:

- Applicazione tecniche e procedure per il calcolo del prezzo di vendita.
- Quantificazione margini commerciali e di ricarico del Punto Vendita.
- Lettura ed interpretazione l'andamento dei dati economici di vendita e di gestione del Punto Vendita.
- Valutazione dell'opportunità di applicazione riduzioni o aumenti dei prezzi standard, limitatamente al range consentito, sulla base degli andamenti delle vendite, giacenze, ecc.
- Applicazioni tecniche e procedure per l'approvvigionamento e la gestione degli spazi.
- Gestione fornitori e relazioni con Pubbliche Amministrazioni per gare d'appalto di merci.

• *Marzo 2002 – Aprile 2003*

Direttore presso la *Standa Commerciale*, filiale di Parma, società del gruppo Rewe, la suddetta filiale aveva in carico 50 dipendenti.

✓ Competenze commerciali acquisite:

- Definizione in un piano commerciale/marketing degli obiettivi per l'anno.
- Composizione dell'assortimento sulla base degli obiettivi di vendita.
- Valutazione della funzionalità organizzativa dello spazio distribuito per aree merceologiche, allo scopo di perseguire obiettivi di servizio e valorizzazione dell'immagine del Punto Vendita.
- Individuazione dei criteri organizzativi del display funzionali alla migliore visualizzazione dei prodotti ed ottimizzazione del facing.
- Definizione della programmazione di campagne promozionali coerentemente con le strategie aziendali: scelta dei prodotti, del periodo e delle modalità di gestione.
- Raccolta ed analisi di dati del mercato prossimale e cittadino per monitoraggio e valutazioni opportunità, eventi utili, concorrenti, ecc.

✓ Competenze di gestione risorse umane

- Determinazione organico e turni di lavoro del personale per un efficace presidio dei flussi di vendita e relativa erogazione dei servizi
- Valutazioni delle caratteristiche, qualità e competenze del personale diretto.
- Individuazioni delle leve motivazionali di natura relazionale, cognitiva e comportamentale più efficaci a valorizzare il personale di contatto.
- Trasferimento di contenuti e comportamenti professionali al personale attraverso azioni di affiancamento, formazione, ecc.

✓ Conoscenze tecniche acquisite:

- Forme distributive e tipologia organizzativa.
- Ciclo delle merci.
- Gestione dello spazio del punto vendita.
- Organizzazione e gestione commerciale del punto vendita.
- Composizione dell'assortimento.
- Tecniche della comunicazione interpersonale e persuasiva.
- Gestione dei gruppi di lavoro.
- Organizzazione del lavoro.
- Principi di pianificazione e gestione delle promozioni.
- Normative in tema di contrattualistica del commercio.
- Elementi identificativi dei prodotti.
- Caratteristiche merceologiche ed utilizzo dei prodotti alimentari e non.
- Disposizioni a tutela della sicurezza nell'ambiente di lavoro.
- Normativa della pubblica amministrazione per la gestione dei prodotti, quando sia vincolante per il settore.

• *Novembre 2000 – Febbraio 2002*

Assunzione c/o *Metro Cash & Carry S.p.A.* con l'incarico di **Addetto alle vendite** nel reparto bevande e detergenza. Nel suddetto reparto ho studiato e realizzato un progetto di riordino display dell'enoteca, poi successivamente passato a **Responsabile**, di una squadra serale nonché della chiusura dell'intero magazzino. Il compito consisteva nel pianificare e ottimizzare il lavoro di un gruppo di 10 persone, per far sì che il punto vendita sia nelle condizioni ottimali per la vendita, il giorno successivo.

• *Dal 1993 al 1999*

Nei periodi natalizi e pasquali ho prestato servizio nella ditta *Zanlari s.r.l.* di Parma in qualità di **responsabile alle vendite** delle strenne, in tale ambito gestivo del personale.

• *Febbraio 1992 – Maggio 1992*

In qualità di *operatore di sistema* ho lavorato presso l'*Aba mon amour*, una società informatica che

gestiva il servizio videotel.

ATTITUDINI E ASPIRAZIONI

- Serio, umile, concreto, paziente, dinamico, propositivo e ambizioso.
- Particolarmente predisposto ai rapporti interpersonali.
- Buona attitudine alla motivazione del personale.
- Capacità di concretizzare gli obiettivi prefissati.
- Predisposto al lavoro in team.
- Disponibile a trasferte.

In riferimento alla legge 196/2003 autorizzo espressamente l'utilizzo dei miei dati personali e professionali riportati nel mio curriculum.