

Nome **IVANO SAVERGNINI**
Indirizzo N°39, VIA ENRICO DE NICOLA 24058 , ROMANO DI LOMBARDIA,
BERGAMO , ITALIA
Telefono MOBILE 3935093002
Fax
E-mail ivano.savergnini@alice.it
Nazionalità Italiana
Data di nascita 11 FEBBRAIO 1956

ESPERIENZA LAVORATIVA

- **DATE** DA MARZO 2019 – AD OGGI
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO** FARBO SRL VIA STELVIO 12/18
20021- BOLLATE (MILANO)
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE** PRODUZIONE E DISTRIBUZIONE DI CAMELLE SUGAR FREE.
- **TIPO DI IMPIEGO** **DIRETTORE VENDITE ITALIA**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ** RESPONSABILITÀ COMMERCIALE ED DISTRIBUTIVA SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE. CREAZIONE DEL COMPARTO COMMERCIALE CON LA SELEZIONE DI AGENZIE PLURIMANDATARIE CHE OPERERANNO SIA NEL **CANALE TRADIZIONALE (ATTRAVERSO LE STRUTTURE DELL'INGROSSO)** , CHE NEL **MODERNO (INSEGNE GDO)**
LE PRINCIPALI AREE DI RESPONSABILITÀ SONO:
 - LA REDAZIONE DEI BUDGET VENDITE E COSTI GESTIONALI
 - LO SVILUPPO DEL BUSINESS COMPLESSIVO ATTRAVERSO L'APPLICAZIONE DELLE POLITICHE COMMERCIALI E MARKETING DELL'AZIENDA
 - IL RAGGIUNGIMENTO DEI KPI CUORE DELLA FUNZIONE
 - LA REALIZZAZIONE DI PROGETTI DI AMPLIAMENTO DELLA COPERTURA SUL TERRITORIO E DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI
 - LA GESTIONE E SVILUPPO COMPETENZE DI TUTTI I RUOLI DELLA FORZA VENDITA
 - LA SUPERVISIONE DEI FLUSSI LOGISTICI E AMMINISTRATIVI.
- **DATE** DA GENNAIO 2013 – AD OGGI
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO** PREZIOSI FOOD SRL NUOVA ZONA ASI
85025-SAN NICOLA DI MELFI (POTENZA)
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE** DISTRIBUZIONE PRODOTTI ALIMENTARI. SNACKS SALATI, DOLCI E RICORRENZE DI NATALE E PASQUA PER UN FATTURATO DI 70 MIO EURO.
- **TIPO DI IMPIEGO** **AREA MANAGER AREA NIELSEN 01**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ** RESPONSABILITÀ COMMERCIALE ED DISTRIBUTIVA DELLA LOMBARDIA, PIEMONTE, VALLE D'AOSTA E LIGURIA DOVE OPERANO 4 DISTRIBUTORI E 10 AGENTI. IL BUSINESS SI SVILUPPA NEI **CANALI TRADIZIONALE (ATTRAVERSO LE STRUTTURE DELL'INGROSSO)** , **MODERNO (ATTRAVERSO I DISTRIBUTORI CHE EFFETTUANO IL SERVIZIO A PUNTO VENDITA)E CLIENTI SPECIALI (VENDING)PER OLTRE 14 MIO DI EURO.**
LE PRINCIPALI AREE DI RESPONSABILITÀ SONO:
 - LA REDAZIONE DEI BUDGET VENDITE E COSTI GESTIONALI
 - LO SVILUPPO DEL BUSINESS COMPLESSIVO DELL' AREA NIELSEN ATTRAVERSO L'APPLICAZIONE DELLE POLITICHE COMMERCIALI E MARKETING DELL'AZIENDA
 - IL RAGGIUNGIMENTO DEI KPI CUORE DELLA FUNZIONE
 - LA REALIZZAZIONE DI PROGETTI DI AMPLIAMENTO DELLA COPERTURA SUL TERRITORIO E DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI
 - LA GESTIONE E SVILUPPO COMPETENZE DI TUTTI I RUOLI DELLA FORZA VENDITA
 - LA SUPERVISIONE DEI FLUSSI LOGITISTICI E AMMINISTRATIVI.

- **DATE**
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO**
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE**
- **TIPO DI IMPIEGO**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ**

- FIDELIZZAZIONE DEI CLIENTI PARTNER
 DA AGOSTO 2008 – A DICEMBRE 2011
 SAN CARLO G.A. SPA VIA TURATI, 29 MILANO GRUPPO UNICHIPS.ITALIA SPA
 VIA TURATI 29, MILANO
 DISTRIBUZIONE PRODOTTI ALIMENTARI LEADER NAZIONALE SETTORE SAVORY
 SNACKS, 1700 COLLABORATORI, DI CUI 1300 AGENTI MONOMANDATARI, 370 MIO
 EURO FATTURATO .

FIELD SALES MANAGER AREA NIELSEN 01

RESPONSABILITÀ COMMERCIALE, LOGISTICA E, AMMINISTRATIVA DI 46 FILIALI E
 RELATIVI TITOLARI 360 AGENTI E 4 COLLABORATORI DIRETTI, BUSINESS AREA
 DEVELOPER (CAPI AREA). IL BUSINESS SI SVILUPPA NEI **CANALI TRADIZIONALE
 MODERNO E CLIENTI SPECIALI** PER OLTRE **80 MIO** DI EURO.

LE PRINCIPALI AREE DI RESPONSABILITÀ SONO:

- LA REDAZIONE DEI BUDGET VENDITE E COSTI GESTIONALI
- LO SVILUPPO DEL BUSINESS COMPLESSIVO DELL' AREA NIELSEN ATTRAVERSO
 L'APPLICAZIONE DELLE POLITICHE COMMERCIALI E MARKETING DELL'AZIENDA
- IL RAGGIUNGIMENTO DEI KPI CUORE DELLA FUNZIONE
- LA REALIZZAZIONE DI PROGETTI DI AMPLIAMENTO DELLA COPERTURA SUL
 TERRITORIO E DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI
- LA GESTIONE E SVILUPPO COMPETENZE DI TUTTI I RUOLI DELLA FORZA VENDITA
- LA SUPERVISIONE DEI FLUSSI LOGITISTICI E AMMINISTRATIVI.

- **DATE**
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO**
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE**
- **TIPO DI IMPIEGO**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ**

DA DICEMBRE 2001 – AD AGOSTO 2008
 SAN CARLO G.A. SPA VIA TURATI, 29 MILANO,GRUPPO UNICHIPS.ITALIA SPA
 VIA TURATI 29, MILANO

DISTRIBUZIONE PRODOTTI ALIMENTARI

RESPONSABILE VENDITE LOMBARDIA EST – CAPO AREA

GESTIONE COMMERCIALE, LOGISTICA, AMMINISTRATIVA DI 11 FILIALI, CON RELATIVI
 RESPONSABILI DI FILIALE E 80 AGENTI PER UN VALORE COMPLESSIVO DI CA 17 MIO DI
 EURO.

LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DEL RUOLO COMPRENDONO LA GESTIONE COMMERCIALE DEL
 TEAM CON RIUNIONI MENSILI, ASSEGNAZIONE TARGET, MONITORAGGIO RISULTATI,
 MONITORAGGIO ATTIVITÀ COMPETITOR, REPORTISTICA SETTIMANALE/MENSILE,
 SVILUPPO E CONSOLIDAMENTO PARCO CLIENTI, ALLINEAMENTO REFERENZE PER
 PUNTO VENDITA, RICERCA NUOVI CANALI DI VENDITA E FORMAZIONE DEI
 COLLABORATORI DIRETTI (RESPONSABILI DI FILIALE)

RESPONSABILITÀ DIRETTA DI 12 IPERMERCATI AD INSEGNA FINIPER , AUCHAN E
 CARREFOUR PER LA NEGOZIAZIONE E GESTIONE DELLA PROMOZIONALITÀ LOCALE ,
 L'IMPLEMENTAZIONE DEGLI ASSORTIMENTI NEI PV E DI PROGETTI DI SPACE
 ALLOCATION.

- **DATE**
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO**
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE**
- **TIPO DI IMPIEGO**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ**

DA DICEMBRE 1999 – A DICEMBRE 2001
 SAN CARLO G.A. SPA VIA TURATI, 29 MILANO, GRUPPO UNICHIPS.ITALIA SPA
 VIA TURATI 29, MILANO

DISTRIBUZIONE PRODOTTI ALIMENTARI

RESPONSABILE DI FILIALE

GESTIONE COMMERCIALE, LOGISTICO, AMMINISTRATIVO DELLA FILIALE NELLA ZONA
 EST DI MILANO, **CANALE MODERNO** PER UN FATTURATO COMPLESSIVO DI OLTRE 4
 MIO EURO E UNA FORZA VENDITA DI 5 AGENTI.

LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DEL RUOLO COMPRENDONO LA GESTIONE COMMERCIALE DEL
 TEAM CON RIUNIONI MENSILI, ASSEGNAZIONE TARGET, MONITORAGGIO RISULTATI,
 MONITORAGGIO ATTIVITÀ COMPETITOR, REPORTISTICA SETTIMANALE/MENSILE,
 SVILUPPO E CONSOLIDAMENTO ASSORTIMENTI CONCORDATI E SOPRATTUTTO
 FORMAZIONE DEI COLLABORATORI (AGENTI).

LA GESTIONI DEI CESPITI AZIENDALI (FURGONI ED IMMOBILI)

LA GESTIONE DEL FLUSSO LOGISTICO

LA GESTIONE DEI RAPPORTI CON I RESPONSABILI DEI PUNTI DI VENDITA DELLA GDO/DO DI COMPETENZA DELLA FILIALE PER ATTIVITÀ DI NEGOZIAZIONE ATTIVITÀ PROMOZIONALI LOCALI.

- **DATE**
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO**
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE**
- **TIPO DI IMPIEGO**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ**

DA DICEMBRE 1980 – A DICEMBRE 1999
SAN CARLO G.A. SPA VIA TURATI, 29 MILANO

COMMERCIALE (ALIMENTARE)

AGENTE DI ZONA

GESTIONE DI UN PORTAFOGLIO CLIENTI COMPLESSIVO NEL CANALE NORMAL TRADE DI 130 UNITÀ , FATTURATO FINALE DI CA 450.000 EURO ANNO CON INCREMENTI MEDI DI 15% SU ANNO PRECEDENTE.

- **DATE**
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO**
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE**
- **TIPO DI IMPIEGO**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ**

DA OTTOBRE 1977 – A DICEMBRE 1980

GENERALE ELETTRONICA DIVISIONE ANTIFURTO, ANTIRAPINA, CONTROLLO DEGLI ACCESSI E TVCC.

SICUREZZA

CAPO TECNICO

GESTIONE SQUADRA DI QUATTRO ISTALLATORI E RAPPORTI CON IL COMMERCIALE PER CONSULENZA PREVENTIVI.

- **DATE**
- **NOME E INDIRIZZO DEL DATORE DI LAVORO**
- **TIPO DI AZIENDA O SETTORE**
- **TIPO DI IMPIEGO**
- **PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ**

DA LUGLIO 1977 – A OTTOBRE 1977

POSTE ITALIANE

PUBBLICO

IMPIEGATO ARTICOLO 3

ADDETTO ALLE MACCHINE TIMBRATRICE CON CONTRATTO A TERMINE DI TRE MESI.

FORMAZIONE

- **DATE**
- **NOME E TIPO DI ISTITUTO DI ISTRUZIONE O FORMAZIONE**
- **QUALIFICA CONSEGUITA**

LUGLIO 1976

ISTITUTO TECNICO P.PALEOCAPA SEZIONE ELETTROTECNICA

DIPLOMA DI PERITO ELETTROTECNICO

- **DATE**
- **NOME E TIPO DI ISTITUTO DI ISTRUZIONE O FORMAZIONE**
- **PRINCIPALI MATERIE / ABILITÀ PROFESSIONALI OGGETTO DELLO STUDIO**

SETTEMBRE 2009 / APRILE 2010

SOCIETÀ DI CONSULENZA SHL

ASSESSEMENT CENTER

PERCORSO DI COACHING INDIVIDUALE

TIME MANAGEMENT

ITALIANO

MADRELINGUA

COMPETENZE RELAZIONALI

POSSIEDO BUONA PREDISPOSIZIONE AI RAPPORTI INTERPERSONALI E UNA BUONA FACILITÀ RELAZIONALE. SO ESERCITARE LEADERSHIP SITUAZIONALE PROVO NOTEVOLE SODDISFAZIONE NEL CREARE SPIRITO DI SQUADRA, NELLO SVILUPPARE LE COMPETENZE DEI MIEI COLLABORATORI E NEL VEDERE CONCRETIZZATO IL LAVORO MEDIANTE IL RAGGIUNGIMENTO DEGLI OBIETTIVI PREFISSATOMI. .

COMPETENZE DI RISULTATO

MI PIACE MOLTO LAVORARE SU PROGETTI DI SVILUPPO SIA COMMERCIALE COME AD ESEMPIO, RISTRUTTURAZIONE DI RETI DI VENDITA, RICERCA NUOVI CANALI DI VENDITA, CONSOLIDAMENTO E SVILUPPO PARCO CLIENTI.

COMPETENZE TECNICHE

POSSIEDO UNA PIU' CHE BUONA CONOSCENZA DEL PACCHETTO OFFICE (EXCEL,POWER POINT, WORD OUTLOOK ED INTERNET EXPLORER)

PATENTE O PATENTI

B

AUTORIZZO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI AI SENSI DEL DEC. LEGISL. 196/2003