



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 10470/2020/R

Al nome di:

Cognome **RIGO**
Nome **MARIO**
Data di nascita **10/02/1973**
Luogo di Nascita **TARANTO (TA) - ITALIA**
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**
per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI TARANTO

TARANTO, 14/08/2020 13:17



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO



Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.



**** AVVERTENZA ****

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
RIGO	MARIO	TARANTO	10/02/1973	M		

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.

CURRICULUM VITAE

Mario RIGO

Nato a Taranto, 10 febbraio 1973

Residenza:

Via Zara, 7 – Taranto

Uffici:

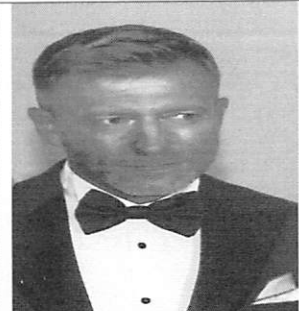
Viale Gramsci, 2 Grottaglie Taranto

Contatti:

ph: +39 3470186852

e-mail: mario.rigo@apluvia.com

web: www.apluvia.com



CEO of Consulting Company for Retail and Strategic Development

Consulente multidisciplinare a livello internazionale, con oltre 17 anni di esperienza, per le grandi imprese, per il fashion ed il lusso, specializzato nel fornire programmi di formazione specifici per migliorare le prestazioni aziendali. Consulenze assicurative e finanziarie, soluzioni approfondite per le imprese.

Competenze Professionali

- Fashion & Luxury Goods
- Brand Management
- Brand Development
- Sales Management
- Brand Strategy
- Marketing
- Coaching for Managers
- Brand Assessment

Esperienze Professionali

Sett. 2016 ad oggi: Apluvia SRLS - CEO

- Consulenza retail: unisce le informazioni ed i bisogni dei clienti con il know-how acquisito ed il metodo *bottom up*, partendo dalla base attraversando una fase di "laboratorio" per infine standardizzare e trasmettere verso l'alto.
- Formazione: proiettata ad analizzare scelte e abitudini d'acquisto clienti in modo da focalizzare gli sforzi verso risultati migliori. Punti chiave: *team work*, *Problem solving*, gestione dei profitti, *self-Efficacy*, *KPI (key performance indicator)*
- Consulenza assicurativa con Axa assicurazioni, in possesso di Sub Agenzia autorizzata, Iscrizione IVASS n. E000511509, sez. E.

Aziende principali alle quali si sono forniti servizi di consulenza

Mercury group, Neinver group, Dolce&Gabbana, Armani, Toma Italian Brands, Alessandro dell'Acqua, Calzedonia, SignorVino, Angelo Labriola, Havana&co, SignorVino, Vodafone, Doxa, La Rinascente, Carmela Comes collezioni e molti altri...

CURRICULUM VITAE

Genn. 2012 Giug. 2015: *Dolce & Gabbana - Retail project manager*

- Analisi strategica ed economica con particolare attenzione all'espansione in Italia. Gestione dei conti, produttività e attenzione all'andamento delle performance dei punti vendita presenti in Italia. Creazione di un progetto mirato a creare un *customer service* d'eccellenza.
Stretta collaborazione con la Retail Accademy.
Gestione di un team di 47 persone, con diretta risposta al direttore retail Europa del brand.

2010 - 2012: *Value Retail Management - Fidenza Village: Retail manager*

- I compiti spaziavano dall'analisi strategico-economica del mercato alla valutazione delle performance dei brand assegnati. Definizione delle linee strategiche, studio per proposta di nuove location dei punti vendita. Coordinamento e definizione del budget del villaggio e dei punti vendita con focus sulla redditività dei negozi pur senza trascurare la ristrutturazione di quelli esistenti e realizzazione di nuovi. Gestione delle figure di coordinamento.

2007 - 2010: *La Rinascente Milano Duomo - Area Manager - responsabile di divisione*

- Responsabile della gestione / analisi e programmazione commerciale, economica ed organizzativa della filiale, mirati al raggiungimento dei risultati di vendita, allo sviluppo delle risorse e la loro gestione. Ottimizzazione dei costi e salvaguardia del patrimonio aziendale. Monitoraggio del mercato e delle strategie della concorrenza. Monitoraggio del prodotto dei vari brand all'interno dell'area e successiva scelta di buying in accordo con l'ufficio buying della sede. Comunicazione e accordi diretti con i fornitori. Creazione di piani di marketing che comportano azioni a medio-lungo termine mirati ad aumentare, o in alcuni casi, mantenere il margine di contribuzione della filiale. Sviluppo di piani tecnici per rendere esecutivo quanto proposto nel piano di marketing. Compilazione di budget annuali in termini di vendite (pianificate mensilmente), persone e costi (entrambi pianificati mensilmente in base alle vendite e necessità gestionali). Gestione diretta di un team di 3 responsabili commerciali, 1 responsabile amministrativo, 1 visual e 2 responsabili magazzino.

2007: *COIN S.p.A. - Deputy department global store manager*

2005 - 2006: *Zara - Gruppo Inditex S.p.A., Milano, C.so Vittorio Emanuele - Product manager*

- Responsabile delle vendite, degli acquisti e del coordinamento del personale di vendita, della loro valutazione e formazione, i loro processi amministrativi, nonché della ricerca ed assunzione di nuovo personale. Ricerca, studio e valutazione delle proiezioni di vendita e degli articoli maggiormente venduti. Gestione delle spese e dell'andamento dei punti vendita assegnati. Controllo e rotazione del prodotto con ordini costanti per ottenere giusta profondità.

2004: *Antonio Fusco S.p.A., Milano, via S. Andrea - Area manager*

- Responsabile marketing e relazioni pubbliche, degli store assegnati, delle vendite e degli acquisti. Gestione del budget e coordinamento del personale di vendita. Gestione di team di 20 persone.

1999 - 2000: *Citicorp finanziaria S.p.A. Citifin / Citibank, Bari - Consulente finanziario*

CURRICULUM VITAE

Istruzione personale e professionale

- Corso di formazione del personale sulle tecniche dell'up-selling e cross-selling, *Manpower Professional*
- Scelta e valutazione del personale / Formazione, Milano, *La Rinascente*
- Development center (Sviluppo Management), Milano, *SCOA – The School of coaching*
- People management, formazione, valutazione del personale e sistemi di ricerca. Rapporti con Enti esterni e organizzazioni Sindacali, Milano, *ISMO – società di formazione e consulenza per La Rinascente*
- Corso avanzato sulle tecniche di vendita, Milano, *MIDA*
- Diritto del lavoro e legislazione aziendale e sociale, Milano
- Master formativo in Marketing finanziario, Roma, *Citifin fin. S.p.a., Citibank*
- Università - Corso di laurea in Giurisprudenza
- Scuola Superiore - Perito chimico ambientale.

Lingue conosciute

Madrelingua italiano

Inglese: buon livello scritto e parlato

Spagnolo: buon livello parlato

Interessi e informazioni personali

Sin dagli inizi lavorativi, spiccato interesse per i settori del marketing e organizzativo/gestionale aziendale, con particolare attenzione alla relazione con la clientela. Costante miglioramento delle proprie doti di leadership tramite ricerca e corsi di perfezionamento, molta curiosità verso nuovi metodi e approcci nel Problem-solving. Particolare passione per la formazione e sviluppo delle capacità del personale mirando al raggiungimento e superamento degli obiettivi preposti. Forti doti di leadership unite all'entusiasmo per il proprio lavoro e i progetti seguiti. Avido lettore di romanzi e riviste di natura scientifico-naturalistica. Appassionato del cinema d'autore e della musica classica. Dedito allo sport dalla giovane età fino ad arrivare a diventare un istruttore di equitazione. Passione per il mare e l'aria aperta che sfocia in dedizione a vela amatoriale. Studioso e cultore di materia in area socio/politica.

Iscrizione IVASS Mario Rigo n° E000511509 e Apluvia n° E000582111 sez. E

**Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 -
"Codice in materia di protezione dei dati personali" e del
GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"**

Mario Rigo.