

Stefano Caironi

Luogo di nascita: Bergamo.
Residenza: Via G. Carnovali 67/B, 24126 Bergamo
Cellulari: +39 339 5940873
Email: stefanocaironi@libero.it
www.stefanocaironi.it

PROFILO PERSONALE

La ventennale esperienza maturata in ruoli dirigenziali (come Area Manager, Key Account, Direttore Commerciale, Vendite, Amministratore) per importanti gruppi aziendali come Green Paradise, Levoni e Candy Hoover Group, mi ha consentito di acquisire consolidate capacità nel Budgeting, nel controllo, nel miglioramento dei margini e ottimizzazione del cash-flow. Sono in grado di pianificare e ottenere gli obiettivi dell'azienda operando in mercati dinamici e competitivi. Come Manager ho ottenuto importanti risultati in termini di incremento del fatturato, organizzativi (nelle reti di vendita) e nella gestione del team di lavoro. Una Laurea in Magistero di Sociologia (indirizzo Comunicazione di Massa) e la buona conoscenza della lingua inglese completa il mio profilo. Sono alla ricerca di un'opportunità di carriera con una società che possa mettere alla prova la mia capacità e che possa sviluppare le mie potenzialità.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Giugno 2012- Attuale occupazione
Green Paradise S.r.l., Via Monti 2, Milano

AMMINISTRATORE

Green Paradise (un sito produttivo con 55 dipendenti) è un'azienda sementiera, appartenente allo storico gruppo "Franchi Sementi S.p.A." (dal 1783). Il gruppo esporta in 40 paesi e ha raggiunto, nell'anno 2014, i 12 milioni di euro.

Il mio ruolo prevede la definizione e l'attuazione del piano strategico e operativo. L'obiettivo primario era il rilancio e lo sviluppo e il piano è basato su:

- Ristrutturazione dell'azienda e riorganizzazione del team.
- Definizione delle aree e dei canali di potenziale sviluppo.
- Definizione delle strategie e delle attività di Marketing & Sales.
- Definizione dei programmi di sviluppo prodotto.

Il piano è in fase di piena attuazione e comincia a mostrare i primi effetti: nel 2014, in una situazione di crisi mondiale con una contrazione del mercato di riferimento del 5%, abbiamo ottenuto un incremento del fatturato pari al 30%, nel 2015 l'incremento è stato del 29%.

Luglio 2010 – Febbraio 2012
Levoni S.p.A. Via Matteotti 23, 46014 Castellucchio (Mn)

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

Levoni (3 società, 5 impianti produttivi, 620 dipendenti) è un gruppo alimentare familiare leader nel settore alimentare dei salumi di alta gamma e carne fresca suina. Il gruppo esporta in 50 paesi e nel 2009 ha raggiunto i 210 milioni di euro di fatturato consolidato. Come Direttore Vendite ho gestito, riportando al direttore generale:

- Un fatturato di 82 milioni di euro.
- Tutte le insegne e i clienti nazionali, GD, DO, e Normal Trade.
- La rete commerciale di centoventi agenti plurimandatari.
- Nove Field Area Manager, dieci risorse di back office e quattro dell'ufficio crediti.

Principali obiettivi conseguiti:

- Recupero (nel II semestre di gestione) del fatturato perso nel primo rispetto l'anno precedente e conseguente risultato di chiusura a +1,6% (pari a 1.250.000 euro).
- Riorganizzazione dell'ufficio vendite con definizione di nuove mansioni.
- Gestione del gruppo di lavoro per il nuovo gestionale MS AX.
- Assetto del territorio tramite nuova definizione di aree commerciali.
- Rinnovo della forza vendite con inserimenti e sostituzioni di agenti.
- Nuovo concetto di TGT (nozione non presente in precedenza).
- Accordo di Co Marketing con azienda ARDES (affettatrici) e di scambio merce con RTL 102.5.

C U R R I C U L U M V I T A E

Settembre 1996 – Giugno 2010

Candy Hoover Group, Divisione Hoover/Zerowatt/Iberna, Via Privata Eden Fumagalli S.n.c., Brugherio (Mb)

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

Storico gruppo, di circa 7500 dipendenti, produttore di elettrodomestici. Fatturato: 970 milioni di euro nell'anno 2009. Il gruppo esporta in tutti i paesi del mondo attraverso varie società, diciassette filiali e dieci impianti produttivi.

Come direttore commerciale per i marchi Hoover, Zerowatt e Iberna ho gestito un fatturato di 65 milioni di euro (riportando al direttore generale) e:

- Un direttore vendite responsabile della divisione Hoover "incasso", due Field Area Manager, due National Key Account e il Responsabile Marketing.
- Una rete vendita di trenta agenti monomandatari, un responsabile di quindici Store Support, quattro risorse di back office e un responsabile di settanta promoters di vendita.

Principali obiettivi conseguiti:

- Break Even anticipato di due anni rispetto agli obiettivi, divisione Zerowatt Iberna.
- Lancio del primato delle lavabiancheria 5 kg in 33 cm di profondità, con conseguimento della prima posizione nelle hit list di Gfk (oltre il 53% di market share nel segmento).
- Incremento market share nel comparto lavasciuga, da 5,1% al 9,7% in un anno (2009) dati Gfk, attualmente all' 11% (Gfk febbraio 2010).
- Lancio del primato delle lavabiancheria 10 kg in dimensioni standard e distribuzione pari al 65% di presenze lfr.
- Lancio del primato delle lavabiancheria top 8 kg sul mercato italiano, 68% di presenze lfr e aumento display share dal 3,2% al 5,7% (dicembre 2009).
- Riduzione termini pagamento (dso da 168 gg a 130gg) in due anni.

Luglio 2004 – Agosto 2008

Candy Hoover Group, Divisione Zerowatt/Iberna, Via Privata Eden Fumagalli, Brugherio (Mb)

DIRETTORE VENDITE ITALIA

Come direttore per i marchi Zerowatt e Iberna, ho gestito un fatturato di 20 Milioni di euro (riportando al direttore generale) e tutti i clienti nazionali, coordinando una rete commerciale di trenta persone e la definizione dei tgr agli stessi.

Principali obiettivi conseguiti:

- Start up nazionale del marchio Zerowatt, con relativo conseguimento di importanti quote di mercato nel comparto lavabiancheria, oltre alla seconda posizione della marca nel segmento delle 33 cm e della quarta posizione nel segmento delle 40 cm.
- Raggiunta la quarta posizione nazionale (con il marchio Iberna) nell'ambito del mercato congelatori dalla 9° posizione di partenza e continuo incremento ulteriore di market share (dicembre 2009 oltre il 9% dati ceced).

Aprile 2000 – Giugno 2004

Candy Hoover Group, Divisione Zerowatt/Kelvinator/Gasfire, Via Privata Eden Fumagalli Brugherio (Mb)

NATIONAL KEY ACCOUNT

Sono stato National Key Account per i marchi Zerowatt, Kelvinator, Gasfire, riportando al direttore commerciale Italia. Ho gestito:

- Un fatturato di 30 milioni di euro.
- Clienti nazionali GDO (Coop Italia, Mercatone uno, Emmezeta/Conforama, il Gigante/Rialto, Carrefour, Auchan), catene GDS e gruppi di acquisto (Media World, Unieuro, Eldo, Trony-Gre, Euronics, Expert, Elite, EPEuropiù).
- Lo sviluppo di nuove opportunità di business.
- La promozione e coordinamento di tutti i servizi pre e post sales.

Principali obiettivi conseguiti:

- Nel 2003 start up del marchio Hoover (div. ged) in Italia.
- Nel 2004 massimo storico delle lavastoviglie a marchio Hoover (6500 unità).

C U R R I C U L U M V I T A E

ULTERIORI ESPERIENZE PROFESSIONALI

Settembre 1996 – Marzo 2000: Area Manager (Area Nord Italia e Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo e Molise) con la gestione di dieci agenti e Responsabile Marketing presso Zerowatt S.p.A. Ho assunto la funzione di interfaccia per la pianificazione dei lanci di fabbricazione, realizzato P.O.P., selezionato fornitori, stipulato contratti, gestito i materiali e coordinato logisticamente le spedizioni, il tutto raggiungendo gli obiettivi di vendita.

Aprile 1992 – Agosto 1996. Direttore Vendite Italia, presso Franchi Sementi S.p.A.. Ho quadruplicato il fatturato in quattro anni di attività e il primo anno ho gestito un cliente direzionale da 500 milioni di Lire.

Aprile 1986 – Marzo 1992: Venditore presso Auto Industriale Bergamasca S.p.A. Ottenuti vari record nella vendita di mezzi pesanti e vinta una gara nazionale di venditori IVECO.

Settembre 1982 – Febbraio 1986: Venditore presso Autocalusco S.r.l.. Ho lavorato con dead line ravvicinate e motivando i miei collaboratori.

ISTRUZIONE

1992

Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo"

LAUREA IN MAGISTERO CON SPEC. IN SOCIOLOGIA (COMUNICAZIONE DI MASSA)

Votazione 99/110.

LINGUE

Italiano: madrelingua.

Inglese: buono.

COMPETENZE INFORMATICHE

Buona conoscenza di sistemi operativi Microsoft (Windows XP, 7, 8) e Apple.

Buona conoscenza della suite MS Office, dei principali applicativi di navigazione Web e gestione E-mail, di database Oracle e Gecom (seguiti vari corsi di formazione).

ULTERIORI INFORMAZIONI, INTERESSI

- Referenze disponibili a richiesta.
- Milite Assolto con il grado di Caporal Maggiore presso il Re.Co.Tra. di Fanteria (BE).
- Presidente Vespa Club Monasterolo del Castello.
- Lettura, collezionismo di fumetti e motocicli (vespe Piaggio d'epoca).

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali in base al D. Leg.196/2003



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario

Certificato Penale del Casellario Giudiziale

(ART. 25 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 20407/2019/R

Al nome di:

Cognome

CAIRONI

Nome

STEFANO CAMILLO

Data di nascita

21/04/1961

Luogo di Nascita

BERGAMO (BG) - ITALIA

Sesso

M

sulla richiesta di:

INTERESSATO

per uso:

AMMINISTRATIVO (ART. 25 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

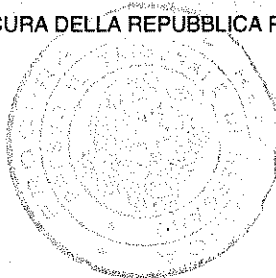


Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

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

BERGAMO, 07/05/2019 10:57



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(COCCO ARMANDO)

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.