

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
E-mail
Nazionalità
Data di nascita

ARPI ALESSANDRO

Via Cognaro 68/C, 30036 - Santa Maria di Sala (VE)
342/7065228
ale.arpi@gmail.com
Italiana
25/02/1985

ESPERIENZE LAVORATIVE

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego svolto
- Principali mansioni e responsabilità

GENNAIO 2023 – AD OGGI

Mungo Italia S.r.l., Via Germania 23 z.i. - 35127 Padova (PD) - Italy

Settori Ferramenta, Rivendite Materiale Edile, Grande Distribuzione Organizzata
Commercial Operations Manager

Assistenza al Direttore Generale nel coordinamento interno di tutte le iniziative commerciali. Responsabile del comparto Customer Service formato da 5 collaboratrici. Attività di reporting strategico, gestione ordini bloccati, coordinamento rete vendita, gestione nuovi progetti e lancio nuovi prodotti, attività di budgeting. Responsabile Gruppi d'Acquisto Italia. Gestione offerte, slow-moving, phase-out prodotti.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego svolto
- Principali mansioni e responsabilità

SETTEMBRE 2018 – A GENNAIO 2023

Valex S.p.A., Via Lago Maggiore 24 - 36015 - (VI) - Italy

Settori Ferramenta, Rivendite Materiale Edile, Grande Distribuzione Organizzata
Product Manager

Responsabile di tutta la gamma prodotti, la quale conta circa 2.500 referenze. Controllo rotazione articoli, lancio nuovi prodotti, sviluppo nuovi progetti, analisi di mercato tramite affiancamenti con la rete vendita, analisi statistica andamenti. Responsabile anche dell' interfaccia web per il caricamento degli ordini (Portale Vendite), della gestione del cliente direzionale AMAZON, della reportistica aziendale finalizzata alle scelte strategiche (B.I.) e dello sviluppo del Progetto di distribuzione del marchio KAPRO, azienda leader mondiale nel segmento degli strumenti di misura

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego svolto

OTTOBRE 2008 – AGOSTO 2018

ITW Construction Products Italy S.r.l., Via Lombardia 10 – Cazzago di Pianiga (VE) - Italy

Settori Elettrico, Building, Retail, Hardware Stores, D.I.Y.
Business Development Manager – Hardware Stores

• Principali mansioni e responsabilità

Ho operato presso la multinazionale americana ITW Construction Products Italy S.r.l., con sede Amministrativa in Camin (PD).

Dal 2008 sino al 2015, ho svolto la funzione di Hand Tools Product Manager delle Divisioni Retail, Building & Electrical. Ho seguito quindi in toto il segmento dell'utensileria manuale, complementare rispetto ai core-business "fascette di cablaggio" e "tasselli in nylon".

Ho fatto parte del team B.D.I., Business-Development & Innovation Department, gestendo la gamma di competenza, da un punto di vista tecnico, marketing – promozionale e statistico-economico (andamento vendite).

Per quasi tutto il 2012, ho anche collaborato con il Direttore Vendita Italia del segmento Construction come Assistente di Direzione. In questo periodo ho svolto attività di budgeting, gestione accordi commerciali con i diversi gruppi di acquisto del comparto ed analisi degli andamenti delle vendite del parco prodotti a marchio Spit, nei due segmenti Edilizia e Cartongesso.

Nelle annualità 2014 / 2015, ho fatto parte del team Marketing aziendale, coadiuvando il team nella gestione degli eventi fieristici e promozionali dei comparti Electrical e Construction.

Ho svolto attività di web-marketing, seguendo in toto la gestione del progetto di realizzazione del nuovo sito internet aziendale SPIT, e coordinando anche i diversi social-networks, atti ad aumentare la brand-awareness di questo marchio. Per il comparto Retail invece, da un punto di vista marketing, ho condotto le promozionali incentive annuali più importanti proposte per questo segmento.

Dal 2016 a fine 2017, ho svolto il ruolo di **Business Development Manager – Hardware Stores**, con il compito di responsabile dello sviluppo di nuove opportunità di business del canale Retail Ferramenta, attraverso lo studio del mercato, delle opportunità commerciali e, non ultimo, della segmentazione e classificazione dei clienti.

Da inizio 2018, ho assunto la carica di **Key Account Manager**, con responsabilità diretta, della gestione dei clienti direzionali e dei grossisti del canale Retail a livello nazionale.

• Date (da – a)

OTTOBRE 2007 - SETTEMBRE 2008

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Altex International, Via Grandi – Santa Maria di Sala (VE) - Italy

• Tipo di azienda o settore

Settore Abbigliamento

• Tipo di impiego

Direzione Generale

• Principali mansioni e responsabilità

Direzione di un outlet d'abbigliamento a gestione familiare con attività di Visual Merchandiser, di Product Manager e di affiancamento nella gestione dei rapporti con fornitori ed acquirenti all'ingrosso. Preparazione di packing-list, brochure e campionature per gli stocchisti. Gestione magazzino e punto vendita al dettaglio.

• Date (da – a)

GIUGNO - OTTOBRE 2007

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Oviesse di Gruppo Coin, Via Terraglio 17 – Mestre (VE) - Italy

• Tipo di azienda o settore

Settore Abbigliamento

• Tipo di impiego

Stagista

• Principali mansioni e responsabilità

Stage di tre mesi presso Oviesse di Gruppo Coin, nell'area MKTG locale, partecipando alla gestione del marketing dei mercati locali, con attività di supporto nei progetti di lancio e rilancio dei punti vendita, di organizzazione di eventi e di budgeting.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità
- Qualifica conseguita
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRA LINGUA

INGLESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

buono
buono
buono

ALTRA LINGUA

SPAGNOLO

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

buono
buono
buono

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Team Working & Problem Solving sono due aspetti quotidiani che fanno parte integrante della mia professione.
Attestato di frequenza corso sul "Lavorare in Team" gestito da FOREMA.
Certificato di partecipazione ai pacchetti formativi "Go-to-Market-Strategy" e "Value Proposition", workshop gestiti ITW Innovation Center.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ho partecipato attivamente agli impegni politici e sociali del mio comune in qualità di Amministratore di maggioranza, svolgendo negli anni la carica di Vicesindaco, Assessore ai Lavori Pubblici, alla Gestione del Personale, alle Attività Produttive e Commercio, all' E-Government, al Bilancio e Programmazione, alla Cultura e alle Pari Opportunità. Sono stato Presidente della Commissione Bilancio, della Consulta Cultura e di quella delle Pari Opportunità e componente della Commissione Affari Generali.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Ottima conoscenza Pacchetto Office, sistemi operativi SAP, NAVISION, AS400, di Outlook e di Notes per quel che concerne la corrispondenza mail e del portale Amazon Vendor Central .

PATENTE O PATENTI ULTERIORI INFORMAZIONI

Tipo B, automunito

Estate 2005 e 2006 - Presso il Comune di Borgoricco (PD)

Attività di animazione del centro estivo comunale con programmazione di attività per la valorizzazione e la facilitazione del confronto di gruppo.

Conseguito certificato di partecipazione ai moduli di formazione per animatori:

- "La Relazione Educativa tra adulto e bambino"
- "Le dinamiche di gruppo e la gestione dell'aggressività"