

ALESSANDRO OCHNER

38123, Trento
3346880101
ochnera@gmail.com
Data di nascita: 24/08/1966



PROFILO PROFESSIONALE

Libero professionista/consulente nel settore agricolo ed agroindustriale con prevalente attività nel settore vitivinicolo e frutticolo. Manager del cambiamento in grado di guidare e sostenere il miglioramento continuo di tutte le aree di operatività aziendale allo scopo di accrescere gli utili e razionalizzare i sistemi interni. Fortemente motivato a far crescere i profitti attraverso l'applicazione di strategie multisettoriali.

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Riguardo l'attività di consulenza aziendale **in abito agro-alimentare** rientrano competenze di: Identificazione del posizionamento dell'azienda sul mercato in base al target di riferimento; definizione e scelta degli strumenti tecnologici più adeguati alle esigenze organizzative dell'azienda; analisi e valutazione del business plan e dei dati economici per supervisionare i risultati di business; predisposizione di piani di sviluppo aziendali, analisi, ricerche di mercato, studi di settore; mantenimento delle relazioni con gli enti del territorio, gli stakeholder e gli istituti di credito.
- Conoscenza dei vini e delle dinamiche di trasformazione dell'uva.
- Elaborazione di piani promozionali e strategie di Marketing.
- Capacità formativa su terzi da inserire in aziende.
- **Altro:** Pianificazione strategica; Abilità di negoziazione; Abilità organizzative; Attitudine al problem solving; Competenze di investimento; Esperienza di sviluppo delle politiche aziendali; Accertamenti tecnici e stime valutative in ambito rurale.
- Ottime capacità relazionali e di ascolto a tutti i livelli, specialmente in ambito agricolo.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

01/2018 - Attuale

Titolare

Agrialfin S.a.s - Trento

- Servizi di **consulenza** alla direzione tecnica/gestionale di Piccole e Medie imprese agricole ed agroalimentari, con particolare riferimento al settore **vitivinicolo**, sia sul territorio regionale del TAA che nazionale (Veneto, Friuli, Lombardia, Piemonte, Toscana,

Campania, Sicilia). Rientrano competenze di Identificazione del posizionamento dell'azienda sul mercato in base al target di riferimento; definizione e scelta degli strumenti tecnologici più adeguati alle esigenze organizzative dell'azienda; analisi e valutazione del business plan e dei dati economici per supervisionare i risultati di business; predisposizione di piani di sviluppo aziendali, analisi, ricerche di mercato, studi di settore; mantenimento delle relazioni con gli enti del territorio, gli stakeholder e gli istituti di credito.

- Servizi di **consulenza** nella presentazione di pratiche e/o progetti per finanziamenti con strumenti di finanza agevolata presso gli enti preposti ed organismi pagatori di crediti (*ISMEA, Mipaaf e MISE, oltre che OCMvino e PSR*):

-Assistenza tecnica e stesura progetti per bandi *Ismea*;

- Assistenza tecnica e stesura porogetti per subentro generazionale, riassegnazione fondi, ampliamenti e miglorie con intervento *Ismea/PSR*;

-Assistenza tecnica e stesura progetto per bando *Ismea Mipaaf per l'agroindustria*;

-Assistenza tecnica e stesura per istanza MISE.

- Progettazione, organizzazione e gestione di iniziative tese a promuovere l'offerta agro-turistica (in corso progetti di filiera agro-industriale nel nord-est Italia).

01/2014 - 05/2018

Socio titolare

Top Tre S.a.s. Studio Immobiliare - Trento

- Intermediazione sulla compravendita nel settore immobiliare con particolare interesse e settorializzazione nel settore agricolo-fondario.

01/2011 - 11/2013

Responsabile di filiale

Agenzia Immobiliare Cestari e Suardi - Rovereto

- Intermediazione alla compravendita nel settore immobiliare ed agricolo.
- Accertamenti tecnici in ambito rurale.
- Stime rurali per il tribunale di Trento.
- Svolgimento di attività e incarichi utili alla crescita professionale nel settore.
- Coordinamento e formazione del personale affidato in base alle attività da eseguire.

01/1997 - 08/2011

Titolare d'azienda

Ochner Ricambi S.r.l. - Trento

- **Amministratore unico, Presidente** di storica impresa trentina nel settore dei ricambi auto (commercio ed ingrosso al dettaglio, sedi Trento e filiali Bolzano e Rovereto), con mansioni di direttore commerciale, direttore personale e responsabile acquisti. In questi anni l'attività si è concentrata su: analisi dell'andamento economico aziendale in riferimento al mercato; Attuazione di strategie economiche e di marketing al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati; Pianificazione delle attività operative, gestionali e amministrative; Organizzazione dei flussi e delle procedure interne e definizione delle politiche aziendali; Supervisione dei reparti operativi dell'azienda in modo da garantire gli obiettivi gestionali e strategici; Selezione dei migliori fornitori sulla base delle esigenze del core business e del miglior rapporto qualità-prezzo; Gestione degli aspetti amministrativi e contrattuali in collaborazione con dipendenti e/o consulenti; Definizione e scelta degli strumenti tecnologici più adeguati alle esigenze organizzative dell'azienda; Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per

un'efficiente gestione del flusso delle merci; Gestione del personale, pianificazione del piano ferie, assegnazione delle mansioni, valutazione del rendimento e attuazione di eventuali azioni correttive; Ricerca e selezione di partner e fornitori, controllo delle performance della fornitura, analisi comparativa dei costi.; Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni; Mediazione e risoluzione di eventuali controversie o conflitti di lavoro tra i dipendenti a garanzia di un ambiente di lavoro equilibrato e produttivo.

08/1989 - 12/1996

Socio titolare

Ochner Ricambi S.r.l. - Trento

- **Socio-Titolare** di nota azienda Trentina nel settore dei ricambi d'auto. In questo periodo lavorativo l'attività si è sostanzialmente focalizzata alla: Supervisione della clientela e attuazione di strategie per il miglioramento della fidelizzazione; Sviluppo di nuove strategie commerciali tramite l'analisi del target, dei concorrenti e del settore; Monitoraggio della logistica di magazzino, delle operazioni di inventario e di approvvigionamento; Gestione del canale di vendita e delle relazioni con i fornitori per negoziare le migliori condizioni d'acquisto; Supervisione del personale per gli aspetti di carattere lavorativo e organizzativo; Gestione dei rapporti con i fornitori e ampliamento del portafoglio clienti tramite attività di scouting; Attuazione di strategie economiche e di marketing al fine di raggiungere gli obiettivi prefissati; Definizione e scelta degli strumenti tecnologici più adeguati alle esigenze organizzative dell'azienda.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2013

Patentino per Agente immobiliare e Merceologico
Camera di Commercio - Trento

1985

Diploma di Maturità tecnica per Geometri
Istituto Tecnico A. Pozzo - Trento

LINGUE

Italiano: LINGUA MADRE

Tedesco:

B2

Intermedio superiore

Inglese:

B1

Intermedio

RISULTATI CONSEGUITI

• **Tra i principali In ambito agro-alimentare :**

- insediamento start-up ed avviamento gruppo Calzedonia Spa in TAA (Brentonico)
- e Sardegna (Oristano);
- Insediamento gruppo Hofstatter in Trentino (Ronchi di Ala);
- Insediamento e start-up gruppo Elena Walch Trentino (Valsugana);
- Insediamento e Start-up gruppo Franz-Haas Regione Friuli (Aquileia);
- Ampliamento Tenute Foradori in Trentino (Brentonico);
- Ampliamento Gruppo Endrizzi (Brentonico);
- Ampliamento Gruppo Spinosa (Regione Campania);
- Ampliamento Gruppo Settesoli (Marsala- Sicilia).

HOBBY E INTERESSI

Trekking.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

Alessandro Ochner

29/9/2022 Trento