

Curriculum Vitae



INFORMAZIONI PERSONALI STANGALINI Alberto

via Torricelli 37 28100 Novara No Cellulare : 347 923 0897

e-mail : astangalinia@gmail.com

Nato il 25 Ottobre 1967

Codice Fiscale : STN LRT 67R25 D872M

Nazionalità : Italiana

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Maturità conseguita nel 1987 presso l'Istituto Tecnico Statale per Geometri P.L. Nervi di Novara;
- Attestato di come Tutor per Apprendisti rilasciato dalla Regione Lombardia nel 2016;
- Abilitazione come Agente in Attività Finanziaria (O.A.M.) conseguita nel 2019 e collaboratore in attività assicurativa (R.U.I.) conseguita nel 2017;
- Madrelingua Italiana, discreta conoscenza della lingua Inglese in via di approfondimento.

ESPERIENZE LAVORATIVE

- da Novembre 2016 **Agente in Attività Finanziaria** per **Banca Reale** e sub agente assicurativo per **Assix**, Agenzia Italiana Assicurazioni, via Ca' del Luogo 4c 36050 Bolzano Vicentino (Vi), specialista nel credito al condominio;
- da novembre 2016 a febbraio 2021 **Collaboratore in Mediazione Finanziaria** con particolare orientamento verso il finanziamento al condominio, ad aziende e privati con **We Unit** , via del Commercio 11/12 17038 Villanova d'Albenga (Sv);
- da agosto ad ottobre 2016 **Capo Settore No Food** presso l'Ipermercato Emisfero di Monfalcone (Go) di Uni.Co.M.M. s.r.l. (gruppo Selex - A.& O.) via Mattei 50 36031 Dueville (Vi);
- da settembre 2015 a febbraio 2016 **Store Manager** presso "Sapore di Mare" di Castelletto Ticino (No) (vendita di prodotti ittici congelati) di Di.Mar. s.r.l. via Mattei 178/180 62014 Corridonia (Mc);
- da gennaio 2013 ad agosto 2015 rappresentante per alcune aziende distributrici di prodotti odontoiatrici;
- da marzo 2009 a novembre 2012 **Capo Settore No Food** presso Ipercoop in vari Ipermercati del Piemonte di **NovaCoop s.c.** via Nelson Mandela 4 13100 Vercelli (VC);
- da giugno 1998 a febbraio 2012 **Capo Settore Commerciale e Controllo di Gestione** in vari Ipermercati di **Auchan S.p.A.** Strada 8 Palazzo N Milanofiori 20089 Rozzano (Mi);
- da maggio 1991 a maggio 1998 **Capo Reparto e Capo Settore** negli Ipermercati "Città Mercato", **la Rinascente S.p.A.** Strada 8 Palazzo N Milanofiori 20089 Rozzano (Mi).

PRINCIPALI MANSIONI E RESPONSABILITÀ

In Auchan, il **Capo Settore** era il "**Direttore**" del suo Settore ed era responsabile di tutte le voci del **Conto Economico fino al margine meno spese** (tutte le spese "influenzabili") ed al **Cash Flow Lordo**, del **Personale** e delle **Spese** in generale attribuibili al suo Settore.

Nel dettaglio, le mie responsabilità si possono dividere in 4 macro aree:

Commerciali : **accompagnamento dei Capi Reparto al raggiungimento dei loro obiettivi di fatturato e margine.** Verificare la **presenza** e la **corretta esposizione dei prodotti in assortimento e rispetto dei display aziendali** quando previsti. Divisione ed assegnazione degli spazi delle aree promozionali e stagionali. In collaborazione con il Direttore, il Controllo di Gestione ed i colleghi alla definizione del **Piano Occupazione Suolo** in ottemperanza del piano promozionale e pubblicitario aziendale.

- Gestionali** : definizione del **budget del Settore** e con i Capi Reparto ed il Controllo di Gestione dei **budget d'acquisto per grandi promozioni** (come il Natale) e **stagionalità** (collezioni tessili). Verifica del valore dello Stock nel continuo e proiezioni dello stesso a fine promozione o stagionalità. Controllo della qualità dello Stock per arginare il problema latente delle merceologie obsolete e che queste siano svalorizzate ed adeguatamente esposte in area vendita. **Verifica delle corrette operazioni di ricevimento merci** e di programmazione degli arrivi delle merci.
- Umane** : ovvero della **crescita professionale dei collaboratori**, Capi Reparto ed Addetti (questi in collaborazione con i CC.R.). Programmazione delle risorse necessarie all'adempimento delle varie attività con spostamento dei collaboratori tra i Reparti o con aumenti temporanei di orario. Rispetto degli **obiettivi di incidenza delle spese di personale** o della **produttività** (fatturato / ore lavorate) degli stessi. Preparazione o controllo degli **orari settimanali del personale**, del **piano ferie** ed azzeramento (o quasi) delle ferie e permessi dei collaboratori. Selezione degli Allievi C.R. ed assunzione degli Addetti del Settore. Valutazione e Politica Retributiva di tutti i CC.R. dell'Ipermercato in collaborazione con la Squadra di Direzione.
- Pianificazione** : allestimento delle Aree Promozionali; **preparazione Inventari** con compartimentazione, conta e risorse di Riserve ed Area Vendita e controllo dei risultati degli stessi; organizzazione di grandi attività di aggiornamento del Lay-Out del Settore o, in collaborazione con il C.R., dei display espositivi. Più in generale, dovevo anticipare le attività di 30-60 giorni sul calendario.

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Lavorando in realtà molto strutturate, **ho sviluppato una buona capacità nel lavoro di squadra, nella propositività, nell'ascolto, nel coinvolgimento dei collaboratori** ed una **buona capacità sintesi**.

Il coordinamento delle squadre dei Reparti sotto la mia responsabilità diretta e non, l'attribuzione di incarichi e la condivisione della responsabilità, l'accompagnamento e la ricerca di feed-back dei collaboratori, la verifica dei risultati ottenuti sono le qualità che ho saputo sviluppare.

Ho partecipato a numerosi **corsi sulla gestione delle squadre, risoluzione dei conflitti** che possono nascere al loro interno, sulla **comunicazione non gerarchica**, sullo sviluppo della leadership e sulle tecniche di gestione dello stress sul lavoro per creare e mantenere un clima favorevole tra colleghi e con i Clienti.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Ho partecipato all'apertura di 5 nuovi Punti Vendita organizzando la distribuzione degli spazi tra le varie merceologie e/o reparti, partecipavo alla definizione degli assortimenti merceologici, dei fabbisogni di personale seguendo le fasi avanzate di selezione ed assunzione dei collaboratori, partecipavo all'organizzazione logistica del flusso merci. Ho così sviluppato una **buona capacità di "problem solving", ricerca di soluzioni innovative ed alternative** sull'esposizione delle merci e l'utilizzo delle attrezzature.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Ho maturato esperienza nei settori dell'**Alimentare** non deperibile e nelle merceologie **Non Alimentari** (Bazar Leggero e Pesante, Tessile, Tecnologia).

Definizione di un assortimento (in profondità ed ampiezza) ed esposizione dello stesso, del **Lay-Out di Settore e Reparto**, sviluppo dei **display espositivi**, criteri di **rotazione della merce** perché mantenga sempre la **freschezza commerciale** il tutto nel **rispetto del "bisogno cliente", vero motore del successo di un'attività commerciale**. Definizione di obiettivi commerciali e gestionali; acquisti di merceologie stagionali, contrattazione con i fornitori ed allestimento di aree promozionali e stagionali completano le mie competenze tecniche.

Ho una buona conoscenza degli applicativi di Microsoft Office (in particolare di Excel), esperienza con Linux, SAP e programmi di gestione finanziaria di Oracle (O.F.A.).

HOBBY ED INTERESSI PERSONALI

Tra i miei interessi, **fotografia, lettura, mountain bike e trekking** sono i più importanti.

PATENTE

Automunito ed in possesso della patente "C".

Si Autorizza il trattamento dei dati personali in conformità al D.Lgs 196/2003