

DATI ANAGRAFICI

Enrico Inverso

Residente in via Conceria, 52
12035 Racconigi (CN)
Cellulare 348/2225565
Nato a Torino il 21 luglio 1969
Coniugato, 2 figlie.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

□ Da Gennaio 2002 ad oggi

Direttore Vendite GDO & GDS Italia dell'azienda **Casa Del Caffè Vergnano S.p.A. Santena (TO).**

L'azienda è una "Family Company" presente su tutto il territorio nazionale e in oltre 60 paesi esteri. Lavora con 4 divisioni : GDO & GDS, Estero, Ho.Re.Ca., Vending & O.C.S. e fattura oltre 90 mio di €.

Sono l'unico manager esterno alla famiglia. Coordino, nella mia posizione, le attività della forza vendite, del trade marketing, del customer service, oltre a seguire direttamente alcuni clienti direzionali.

Principali attività ed obiettivi raggiunti:

- Attivazione di un progetto strutturato di formazione per tutte le persone che operano nella sede centrale di Santena (TO) e la forza vendite;
- Avvio di un progetto di partnership con il cliente **AMAZON** che ci ha consentito di essere fornitore della private label Happy Belly Coffee per 5 paesi (Italia, Spagna, Francia, UK, Germania);
- Implementazione di un innovativo progetto di category denominato **"Boutique delle capsule"** & **"Boutique del caffè"** presso alcuni punti vendita delle insegne **CONAD, CARREFOUR, AUCHAN;**
- Lancio e distribuzione del brand **Espresso** (raggiunto 50% di distribuzione ponderata in 1 anno) le nuove capsule compatibili con le macchine Nespresso;
- Riorganizzazione della forza vendite mass-market Italia con un risparmio netto sui costi del personale pari al 30% e un miglioramento in termini di efficacia ed efficienza attraverso l'inserimento di alcuni account diretti;
- Creazione e sviluppo del reparto trade marketing, prima inesistente, necessario per cogliere il maggior numero di opportunità in un mercato complesso come quello della Grande Distribuzione Associata;
- Ho contribuito a diffondere la cultura "dell'analisi del dato" come ulteriore elemento a supporto delle decisioni, mantenendo intatta la velocità d'azione, elemento di importanza vitale per un imprenditore;
- Ho contribuito a sviluppare, in sinergia con il gruppo di marketing, la quota di mercato dei nostri brand attraverso piani commerciali che, nel rispetto dei valori di tradizione del marchio, hanno valorizzato ulteriormente l'immagine della marca ed il posizionamento nella fascia alta del mercato;
- Mi sono occupato, insieme ad una società di consulenza esterna, dello sviluppo di un sistema di "business intelligence & management control" moderno e informatizzato, partendo dal mio settore per poi allargarlo ad altri comparti dell'azienda.

Relativamente ai risultati di business dal 2002 ad oggi in un mercato stabile:

- **+40% a volumi**
- **+50% a fatturato.**

□ Da Agosto 2000 a Dicembre 2001 – Johnson & Johnson S.p.A.

Customer Business Development Manager della Mass Market Business Unit **Johnson & Johnson S.p.A. Santa Palomba, Pomezia (RM)**

L'esperienza in Johnson & Johnson ha contribuito allo sviluppo delle mie qualità manageriali con una formazione altamente qualificata ed attività sul campo di grande valore professionale.

Dall'Agosto del 2000 al Dicembre del 2001, ho gestito un gruppo di 4 National Account Managers e 4 Sales Promoters in copertura verticale sulle insegne Coop e Conad. Con il gruppo dei N.A.M.'s ho seguito tutte le centrali della G.D.A. presenti sul territorio per un fatturato totale pari a circa 90.000.000 di euro.

- ❑ **Da Maggio '99 a Luglio '00 – Johnson & Johnson S.p.A.**
Senior National Account Manager di Coop Italia – Conad e responsabile di alcuni importanti clienti periferici su Piemonte, Liguria e Lombardia (Il Gigante, Novacoop, Coop Liguria ecc...).
- ❑ **Gennaio '99 – Aprile '99 – Johnson & Johnson S.p.A.**
Junior National Account Manager del Gruppo "Insieme" e responsabile di alcuni importanti clienti periferici su Piemonte, Liguria e Lombardia (Il Gigante, Novacoop, Coop Liguria ecc...).
- ❑ **Ottobre '96 – Dicembre '98 – Johnson & Johnson S.p.A.**
Area Manager Nielsen 1 (Valle D'Aosta, Piemonte, Liguria, Lombardia) per i clienti della Distribuzione Organizzata e Ingrosso con la gestione diretta di tre riporti.
- ❑ **Maggio-Settembre 1996 – Johnson & Johnson S.p.A.**
Area Manager (Valle D'Aosta, Piemonte, Liguria) con la gestione diretta di due riporti.
- ❑ **Maggio '94 - Aprile '96 – Exportex S.p.A.**
L'esperienza in Exportex S.p.A. (oggi Bolton Group) azienda che produce e commercializza generi di largo consumo con sede a Milano, ha contribuito allo sviluppo delle mie qualità tecniche e professionali. Riconosco a quest'azienda il fondamentale ruolo di "Scuola di vendita" con insegnamenti e tecniche che utilizzo ancora oggi.
Da Maggio 1994 al mese di Aprile 1996 in qualità di **Regional Key Account** Piemonte e Liguria mi sono occupato della gestione dei clienti della Grande Distribuzione e Distribuzione Organizzata.
Ho anche ricoperto la carica di "**Addestratore**" figura chiave nella formazione dei nuovi account assunti.
- ❑ **Settembre '89 - Aprile '94**
Analista di sistema - Programmatore su sistema 3090 in ambiente DOS/VM presso la società **Valeo Ricambi S.p.A.** con sede a Santena (TO).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Diploma di Perito Capo Tecnico in informatica - Istituto tecnico industriale Giovanni Vallauri di Fossano (CN).

Formazione:

- "Tecniche di comunicazione" presso I.B.M. - Milano;
- "Sales marketing" presso Target - Milano;
- "Comunicare e Convincere" presso Target - Milano.
- "Time Management" presso Jansen - Pomezia - Roma
- "Tecniche di negoziazione" presso Johnson & Johnson -Roma
- "Team Building & Team Working" presso Johnson & Johnsons - Roma
- "The Leadership Challenge" presso Johnson & Johnson - Belgio
- "Trade Marketing Management" presso Trade Marketing Studio - Bologna
- "Leader App" percorso formativo su tre moduli : La delega che genera impegno, I poteri del tempo, Leadership tools per manager 4.0 presso la società About Job - Torino;
- "Comunicazione al lavoro" presso la società About Job;
- "La Leadership nella gestione dei conflitti" presso la società About Job.

CAPACITA' E COMPETENZE

- Abilità di relazione e comunicazione con i diversi livelli aziendali e con i top client;
- Motivazione delle persone a mio diretto riporto: con ciascun collaboratore definisco annualmente un "performance contract" che chiarisce gli obiettivi quantitativi e qualitativi utili ad un efficace allineamento alle aspettative aziendali;
- Propensione al lavoro in team;
- Gestione dello stress: anche in situazioni difficili riesco a mantenere un comportamento estremamente equilibrato e razionale.

Sono un "**ottimista**" ed ho una propensione naturale a trasformare le difficoltà in opportunità.

LINGUE

Inglese: livello upper intermediate. So comunicare con autonomia, scrivere testi dettagliati e complessi, oltre ad interagire in modo naturale con persone di lingua inglese.

CONOSCENZE INFORMATICHE

Conosco ed uso abitualmente programmi di videoscrittura (Word), grafica (Powerpoint) fogli elettronici (Excell), posta elettronica (Outlook) e business intelligence (BOARD).

ALTRE INFORMAZIONI

Fin dall'età di 16 anni, mi sono dedicato all'attività di volontariato in varie associazioni della mia città.

Presidente Racconigi Eventi PROLOCO del comune di Racconigi dal 2010 al 2017.

INTERESSI

Lettura, viaggi, musica (ho studiato 5 anni pianoforte e faccio parte di una formazione musicale).

Autorizzo il trattamento dei dati personali in ottemperanza al D.lgs, 196/2003 e relativi aggiornamenti.

Inverso Enrico

DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DI ATTO DI NOTORIETA'

Il sottoscritto **Enrico Inverso** nato a Torino il 21 Luglio 1969 e residente a Racconigi in via Conceria n. 52 dichiara, ai sensi e per gli effetti delle prescrizioni di cui agli articoli 38, 46, 47 e 76 del D.P.R. n. 445 del 2000 e successive modificazioni, che le qualifiche ed i titoli posseduti, come dichiarati nel presente curriculum, corrispondono al vero.
Si allega copia di documento di identità in corso di validità.

Luogo e data.
Racconigi, 30 Aprile 2019

In fede.



Cognome INVERSO
 Nome ENRICO
 nato il 21 luglio 1969
 (atto n. 3772 p. 1 s. A / 4)
 a TORINO (TO)
 Cittadinanza ITALIANA
 Residenza RACCONIGI
 Via CONCERIA 52
 Stato civile CONIUGATO
 Professione DIRIGENTE

CONNOTATI E CONTRASSEGNI SALIENTI

Statura 1,84
 Capelli CASTANI
 Occhi CASTANI
 Segni particolari ===



Firma del titolare Enrico Inverso
 RACCONIGI li 13/08/2012
 D'ORDINE DEL SINDACO
 IL SINDACO
 (DEMICHELIS Mara)
 Impronta del dito indice sinistro
Demichelis Mara


Scade il 21 LUG. 2023
 Diritti Euro

COMUNE DI RACCONIGI	
SEGRETERIA	CARTA D'IDENTITÀ
€ 0,26	€ 5,16

AT 0325731



REPUBBLICA ITALIANA



COMUNE DI RACCONIGI

CARTA D'IDENTITÀ
 N° AT 0325731
 DI
 INVERSO ENRICO