

MASSIMILIANO DALLA ROVERE

Via della Guarda 5/2 - 40050 – Loiano (BO)

Nato a Bologna il 28.10.1978

Cell 3284515920; e-mail: max.dallarovere@gmail.com

Sito personale: www.massimilianodallarovere.it



Ultima posizione: Capo impianto

In breve

Dopo aver conseguito la maturità scientifica e la laurea in Agraria, dedicandomi nel contempo all'agriturismo di famiglia, ho iniziato a lavorare nel mondo dell'ortofrutta in area vendita e acquisti, specializzandomi soprattutto nell'esotico, ma negli anni ho mostrato sempre più interesse e propensione per la gestione e analisi di mezzi e risorse.

Ho così cambiato settore andando a ricoprire, per due realtà differenti, il ruolo di capo impianto. In questa mansione riesco ad esprimere e sviluppare le mie capacità gestionali e relazionali, ma le cose non sono andate sempre bene.

Attitudini e Capacità

Organizzazione del lavoro: definisco le priorità, gestisco le risorse impiegate, rispetto le scadenze e gli obiettivi prefissati. Flessibilità verso i cambiamenti, buone capacità comunicative, organizzative e di sintesi.

Curioso e appassionato di crescita personale/professionale, sono in continuo aggiornamento per migliorare le mie competenze manageriali.

Disponibile a trasferte e trasferimenti in Italia e all'estero.

Esperienza

FOCUS SOC. COOP. Bologna - *Azienda di servizi e logistica.*

Capo impianto (marzo – luglio 2022)

Assunto per la gestione di un nuovo appalto nella gestione del reparto secco del magazzino di Esselunga da dove partono le spese online. A regime gestivo circa 70 risorse che lavorano 7 giorni su 7 e garantivamo la presenza h 24, col compito di scaricare la merce, allestire gli scaffali e preparare le spese di competenze del reparto secco che era diviso a suo volta in: drogheria, acque e detersivi. Mi occupavo dei turni, assunzioni e cessazioni, formazione, supervisione, rapporti col committente, statistiche, creazione di procedure e miglioramenti organizzativi.

AGRITURISMO PIZZICALALUNA Pianoro (BO)

Tutto fare (2021)

Piccolo agriturismo di 5 camere\mini appartamenti ed una bella piscina in cui mi occupavo un po' di tutto: ricevimento, pulizie interne ed esterne, operazioni di cucina, servizio ai tavoli, acquisti, cura dell'orto e del verde, gestione piscina.

CONERO WORK SRLs Bologna - *Azienda di servizi e logistica.*

Capo impianto (2020)

L'azienda aveva l'appalto di gestione del magazzino di smistamento della Granarolo S.p.A. in via Cadriano a Bologna, assunto come capo cantiere, mi occupavo di strutturare l'azienda con procedure e strumenti per migliorare la produttività degli oltre 150 operatori che lavoravano nel magazzino; ero responsabile della supervisione, gestione, rapporto coi fornitori e col committente, analizzare le performance dei collaboratori, gestione dei turni, ferie, mansioni, coordinamento tra i reparti. Creare mansionari e procedure, elaborare analisi e strategie di miglioramento del lavoro.

MC GARLET Srl Bergamo - *Frutta esotica, succhi, IV gamma, importazione, trasformazione e distribuzione.*

Sales Department (2018 - 2019)

Impiegato commerciale focalizzato nello sviluppo di un nuovo pacchetto clienti, sia del normal trade che nel canale GDO e Ho.Re.Ca..

Sviluppo di progetti su nostri prodotti lavorati a marchio dei clienti, e potenziamento di nuove business unit aziendali.

Analisi dei prezzi e dei prodotti dei competitor in GDO; frequenti visite nei mercati ortofrutticoli, presenza alle fiere

Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei miei dati personali ai sensi dell'art.13, d. lgs 30/6/2003 n°196 – "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 6* e 13 GDPR 679/16 – "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"

internazionali. Approfondimento e proposte di nuovi modelli gestionali e di interazione tra i reparti.

AGRICOLA LUSIA Srl Rovigo - *Commercializzazione agrumi, prevalentemente d'importazione.*

Manager Customer Service and Sales Account (2016 – 2018)

Responsabile dell'ufficio Customer Service, conduzione di 7 risorse nella gestione di: controllo qualità; coordinamento della logistica interna ed esterna; amministrazione degli ordini dei clienti e condivisione delle informazioni con il reparto commerciale, produttivo ed amministrativo; acquisto/noleggio degli imballaggi e di tutto il materiale utile alla produzione; aggiornamento e sviluppo dei software di gestione.

Sales Account (giugno 2016-marzo 2017)

Vendita rivolta alla GDO ed ai mercati all'ingrosso, gestione di un portafoglio esistente e sviluppo prospect in nuove aree. Responsabile acquisti di un portafoglio fornitori e management dei relativi prodotti; coordinamento del magazzino nella gestione degli ordini e delle rimanenze.

SPREAFICO FRANCESCO & F.lli SpA Ferrara - *Produzione e lavorazione di frutta italiana, importazione, distribuzione di frutta esotica e in contro stagione.*

Sales Manager (2014 - 2016)

Referente di filiale per la vendita al mercato tradizionale area nord-ovest e di alcune piattaforme della GDO, responsabile approvvigionamenti nella sede di riferimento. Gestione ordini, coordinamento con il magazzino, analisi di mercato e dei competitor, visite presso i mercati ortofrutticoli, gestione dei reclami.

Reportistica e analisi statistiche, controllo e miglioramento gestionale.

DEL MONTE ITALY Srl Milano - *Multinazionale americana rivolta alla produzione e distribuzione di banane e ananas nel mondo.*

Key Account Manager (2013 – 2014)

Adetto alle vendite dei prodotti freschi a marchio Del Monte in tutta Italia, sia per la GDO che per i nostri distributori sul mercato tradizionale. Gestione ordini, stoccaggio e relazione operativa con la GDO, supporto logistico, sviluppo delle promozioni, monitoraggio e analisi dei prezzi, gestione non conformità con i clienti. Attività di coordinamento con il centro di maturazione, sopralluoghi presso i mercati tradizionali e i punti vendita GDO al fine di analizzare prezzi e qualità della merce. Redazione dei contratti e referente per la GDO.

FRUTTITAL Srl Bologna - *Importazione e distribuzione di frutta esotica nel nord Mediterraneo.*

Impiegato Commerciale (2006 - 2013)

Gestione acquisti e stoccaggio, redazione dei listini GDO, pianificazione delle promozioni, vendita al mercato tradizionale e alla GDO, inserimento ordini, gestione reclami, analisi dei costi, monitoraggio continuo dei prezzi in uscita della GDO, sviluppo e analisi di statistiche relative ai dati di vendita, organizzazione del team working, visita ai clienti grossisti e GDO, coordinamento delle attività di magazzino e sala lavorazione. Contribuzione alla definizione delle politiche di pricing e di posizionamento.

Corsi di formazione

2021 **"Operatore di logistica e magazzino"**, Online – corso di 160 ore organizzato da Areajob

2020 **"Corso SAB, somministrazione alimenti e bevande"**, Bologna – corso organizzato da ISCOM

2020 **"Corso Project Management"**, Bologna – corso di 30 ore organizzato da InSegno

2019 **"Corso base di contabilità"**, Bergamo – corso di 22 ore

2017 **"Leadership"**, Rovereto – corso organizzato da Hiskill

2016 **"Tecniche di vendita"**, Lusìa – corso Hiskill organizzato all'interno dell'Azienda Agricola Lusìa

2015 **"Marketing di prodotto"**, Lecco- organizzato da SG Marketing per Spreafico S.p.A.

2015 **"Venditore vincente"**, Bologna - corso di 4 giorni organizzato da Frank Merenda

2014 **"Vendere ortofrutta in mercati turbolenti"**, Cesena - corso di 28 ore organizzato da Agroter

2011 **"Team building e team managing"**, Bologna - corso di 12 ore organizzato da CTC

2010 **"Follow-up: approfondimento e sviluppo delle attività manageriali"** organizzato da Ceccarelli S.p.A.

2009 **"Middle management: per lo sviluppo ed il potenziamento delle attività manageriali"** Ceccarelli

2006 **"Valutazione e gestione delle risorse umane"**, Bologna- organizzato da HRC

Studi

2006 **Laurea di I livello in Agraria** – indirizzo: **Economia e marketing del sistema Agro-Alimentare**
Università di Bologna. Voto: 102/110 - Tesi: "Sviluppo e strategia dell'olio di palma sostenibile"

Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei miei dati personali ai sensi dell'art.13, d. lgs 30/6/2003 n°196 – "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 6* e 13 GDPR 679/16 – "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"

1998 Diploma di Maturità Scientifica Liceo Scientifico "E. Fermi", Bologna

Attestati

2022 **Antincendio rischio medio**, corso di 8 ore.

2021 **Abilitazione all'uso del carrello elevatore**, corso di 12 ore.

2021 **Sicurezza generale**, corso di 4 ore.

2020 **Commercio e somministrazione di alimenti e bevande**, ISCOM.

2019 **Addetto al primo soccorso per aziende di classe "A"**, corso di 16 ore.

Conoscenze Informatiche

OFFICE: Ottima conoscenza degli applicativi Word, Power Point e Outlook ed in particolare Excel

Ottima conoscenza del gestionale Golden.

Passioni

Sono appassionato di sport e ne pratico diversi. Leggo quotidianamente libri tecnici o di crescita personale. Sono interessato alle nuove tecnologie e al mondo food: ristorazione, gestione e distribuzione.

Lingue straniere

INGLESE buona conoscenza parlato e scritto

SPAGNOLO buona conoscenza parlato e scolastica scritto