

Paolo Scudieri

Phone	
Skype	paolo.scudieri74
Linkedin	paolo scudieri
Instagram	paoloscud74
Mail	



Mi chiamo Paolo, ho 47 anni e lavoro nel mondo GDO/Retail da oltre 20 anni, sia rete diretta che associata.

Da studente lavoratore a manager ho acquisito conoscenze gestionali, tecniche e merceologiche di prodotto sia food che non food.

Nella quotidianità analisi e monitoraggio dei kpi's, analisi dei trend di mercato ma anche di tutte le leve di conto economico. In ambito risorse umane mi sono occupato sia di gestione diretta di dipendenti in punto vendita (fino ad un massimo di 350 dipendenti), sia di selezione che di formazione e sviluppo. Nel mio percorso professionale ho avuto la possibilità di formarmi ed allo stesso tempo di formare le risorse che ho incontrato.

Sono una persona solare ed energica, elementi integranti anche nel mio lavoro quotidiano. Considero ogni giorno di lavoro una sfida nel confermare la fiducia dei Clienti abituali ma soprattutto nell'acquisirne di nuovi e fidelizzarli. Il rispetto dei valori aziendali e il buon esempio mi hanno sempre guidato in tutti questi anni.

ESPERIENZE LAVORATIVE:

9/2019	ad oggi: CONAD Centro Nord: Area Manager
2016/2019	Carrefour - Capo Area Market
2013/2016	Carrefour - Direttore Ipermercato
2011/2013	Carrefour - Capo Area Nord Mini Iper – Lombardia – Piemonte – Emilia
2010	Carrefour - Direttore Ipermercato
2006/2009	Carrefour - Direttore Mini Iper Carrefour
2005	GS SpA - Direttore Iperstore GS
2002/2004	GS SpA - Capo Settore No Food Iperstore
2000/2001	GS SpA - Allievo Capo Settore No Food Iperstore GS
1996/2000	EMMEZETA Srl - da studente lavoratore a Capo Reparto Abbigliamento Sportivo e Calzature – Vergiate (Va); nel '99 esperienza all'estero in Croazia per apertura nuovo punto vendita.

CAPACITA' E COMPETENZE RELAZIONALI:

- Buone capacità e competenze relazionali sviluppate nell'ambito del lavoro, dello sport e del volontariato.
- Ottima propensione al problem solving applicato alla dimensione organizzativa complessa.
- Spiccato senso di responsabilità in ambito commerciale, gestionale e di sviluppo delle risorse umane.
- Esperienza concreta maturata sul campo, nel management delle persone: *organizzo, formo e motivo con l'obiettivo di garantire una giusta crescita nel lavoro in un clima di scambio professionale e umano e in un'ottica di responsabilità e fiducia.*

- Organizzo e gestisco pratiche efficaci di team building con attività e metodologie tese a formare, rafforzare ed ottimizzare i gruppi di lavoro per aumentare la coesione tra colleghi e aumentare la produttività.

CAPACITA' E COMPETENZE SPECIFICHE/ORGANIZZATIVE:

- Re-branding pdv sia in termini di immagine che di costruzione assortimenti;
- Layout nuovi progetti ed innovazioni pdv;
- Rapporto Socio/Cooperativa;
- Analisi acquisti centralizzati, diretti, extracooperativa;
- Analisi marginalità, incidenze e penetrazione;
- Costruzione pricing pdv, formato, piazza;
- analisi di mercato sia interno che internazionale;
- analisi kpi's siano essi gestionali che di prodotto;
- analisi concorrenziali in termini di evoluzione Clienti;
- architettura di prodotto;
- costruzione del mix merceologico;
- negoziazione e marginalità;
- costruzione Bdg vendite, costi e H.R.;
- rapporti diretti con Enti e Associazioni territoriali;
- rapporti con Amministrazioni locali e Forze dell'Ordine;
- predisposizione al problem solving
- e-commerce e social media;
- logistica food e non food;
- acquisti internazionali, prodotti e marchio e mercati generali food;
- gestione fornitori diretti;
- ricerca e codifica fornitori locali;
- Diagnostica e sintesi (quest'ultime sono essenziali nella redazione dei report ad uso interno, necessari all'individuazione di eventuali criticità e allo sviluppo di strategie appropriate alla soluzione del problema).

Nel dettaglio operativo:

- Kpi's gestionali e commerciali
- ordini ed approvvigionamenti
- gestione dello stock, delle rotazioni ottimali e delle stagionalità
- gestione dei fornitori
- gestione della relazione con il cliente
- analisi della concorrenza ed aggiornamento dei prezzi di vendita
- aggiornamento della gamma prodotti
- ideare, pianificare ed organizzare eventi ed animazioni commerciali
- planogrammi merceologici
- revisione periodica piani di merchandising
- predisposizione dei piani promozionali
- studio del mix merceologico ottimale
- analisi detenzione assortimenti
- ricerca e codifica nuovi fornitori locali
- verifica rispetto disposizioni di legge in termini di igiene alimentare e sicurezza sul lavoro
- verifica del rispetto delle disposizioni di legge in ambito costo del lavoro
- rapporti con organizzazioni sindacali
- verifica e controllo inventari mensili, semestrali e annuali
- verifica e controllo procedure cassa

Soft skills

- leadership
- resistenza allo stress
- propensione alla programmazione
- abilità nel pensiero strategico e nell'innovazione

In ambito risorse umane mi sono occupato di:

- role play formativo e di selezione
- pianificazione carriere;
- piani formativi manageriali e di mestiere;
- colloqui di valutazione performance;
- organizzazione del lavoro semplice e complessa;
- incontri e accordi sindacali;
- contenziosi e disciplinari;
- accordi nazionali/territoriali cassa integrazione a rotazione e mobilità;
- **Nel ruolo di Direttore di grandi superfici all'interno di Gallerie Commerciali mi sono occupato anche di:**
 - membro di maggioranza del Consiglio di Amministrazione con delega di firma;
 - membro di rappresentanza con potere di voto;
 - comitato eventi e dinamiche commerciali della galleria;
 - stesura BDG promo pubblicitario;
 - gestione contenziosi verso esercizi morosi;
 - nuove commercializzazioni locazioni temporanee;
 - eventi in collaborazione con enti e associazioni del territorio (Confartigianato, Conferesercenti; Coldiretti, Amministrazioni locali, Pro-Loco, Onlus, Aziende Sanitarie, Rotary).
- **Nel ruolo di capo fila marketing mi sono occupato di:**
 - Piano Commerciale Nazionale;
 - Piano Commerciale Locale;
 - Piano distribuzione volantini (numerica e perimetro);
 - Selezione prodotti volantino (nazionale e locale)
 - Uscite stampa, postir, volantini DTD, leaflet, sms
 - Dinamiche commerciali locali
- **CORSI E SEMINARI:**
 - Sostenibilità ed Innovazione – Newton Managent Innovation Spa
 - Gestire Team Vincenti – Human Connection/HC Srl
 - Protagonisti del cambiamento
 - Pilotare la performance del punto vendita
 - Declinare la strategia del punto vendita
 - Gestire le relazioni interpersonali
 - La strategia dell'alleanza
 - La legislazione sociale

FORMAZIONE SCOLASTICA:

- Corso di Laurea in Scienze Politiche e di Governo

- Università degli Studi di Milano
- Facoltà di Scienze Politiche – (interrotto)
- Maturità Tecnica Commerciale
- Istituto Carlo Alberto Dalla Chiesa, Sesto Calende (VA)

CONOSCENZE INFORMATICHE:

- Microsoft Office: Power Point – Excell – Word;
- Adobe Photoshop
- Utilizzo social a livello aziendale: Twitter, Facebook, LinkedIn;
- Google, Facebook e Instagram del punto vendita;
- Sistema aziendale di gestione “Easy”.

LINGUE:

- Inglese livello B1
- Francese livello A2

In Fede
Paolo Scudieri

Acconsento al trattamento dei miei dati personali e sensibili secondo quanto previsto nel regolamento UE 2016/679 (GDPR)