



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario

### Certificato Penale del Casellario Giudiziale

(ART. 25 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 27365/2019/R

Al nome di:

Cognome **CARLETTI**  
Nome **ALESSANDRO**  
Data di nascita **22/01/1966**  
Luogo di Nascita **FIRENZE (FI) - ITALIA**  
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**

per uso: **ALTRO MOTIVO DI ESENZIONE BOLLO E DIRITTI - IL PRESENTE CERTIFICATO VIENE RILASCIATO AI SENSI DELL' ART.1 COMMA 14 DELLA LEGGE 09 GENNAIO 2019 N. 3 . LE IMPOSTE DI BOLLO E OGNI ALTRA SPESA , IMPOSTA E DIRITTO DOVUTI SONO RIDOTTI DELLA META'**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI FIRENZE

FIRENZE, 26/04/2019 09:19

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

**IL DIRETTORE AMMINISTRATIVO**  
**D.ssa Emilia SGAMBELLURI**

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.



## CURRICULUM VITAE

Alessandro Carletti residente in Firenze Via Beata Umiliana 30,  
Nato a Firenze il 22 gennaio 1966 Tel/Fax 055 2321195, cell. 389/6833650 email  
[cineriz1@gmail.com](mailto:cineriz1@gmail.com) diploma di scuola media superiore, auto munito, in  
possesto di patente di guida cat.B.

## STUDI E CORSI

Matunità presso l'istituto magistrale "PIERO GINORI CONTI" di Firenze, indirizzo psicopedagogico.  
1984 - Corso di tecnica di vendita tenuto dalla SAI ASSICURAZIONI S.p.A.;  
2001 - Training di formazione: "COMUNICARE VALORE AGGIUNTO." tenuto dal Dott.  
W. Dal Corso dello studio De Feo di Milano;  
2004 - Training di formazione SALES EXECUTIVE PROGRAM tenuto dal Prof. Vittorio  
Amato, docente all'Università di Castellanza e presidente dell'Associazione  
Italiana di Analisi Dinamica dei Sistemi  
2013 - Corso di Gestione Manageriale Efficace tenuto da Alessandro Bertoldi della  
Bertoldi e Associati.

## ATTIVITA POLITICA E VARIE

Nel 1989 sono stato fra i primi attivisti del Movimento per la Toscana con Tommaso e Riccardo  
Fragassi, poi trasformato in Alleanza Toscana e di seguito confluito nella Lega Nord.  
Per il Movimento ho ricoperto la carica di Addetto Stampa e Propaganda. In Lega Nord per molti  
anni, ricoprendo svariate cariche e candidandomi in alcune consultazioni elettorali. Dopo un  
periodo di pausa rientro in Lega candidandomi ai Consigli di Quartiere.  
Amo scrivere, sono stato premiato in svariati concorsi letterari e saltuariamente collaboro con  
pubblicazioni a carattere sportivo.  
Sposato con Elena dal 1987, ho una figlia, Viola Maria, di 13 anni, che gioca a calcio in Fiorentina  
Women's,  
Ho un gatto, un cane e amo leggere saggi di Storia. Tifoso da sempre della Fiorentina.  
Mi considero un Leghista della prima ora, quando eravamo "il partito del prefisso telefonico, lo  
0,55%" Federalista convinto, amante delle teorie di Carlo Cattaneo, proseguo la mia vita nella  
correttezza, nella coerenza e nella lealtà in politica che mi hanno sempre contraddistinto e fatto  
stimare dai vertici del Partito.

## ATTIVITA PROFESSIONALE

**Gennaio 2018 – Oggi** Area Manager Toscana Settore PMI per Unogas SpA, importatore di gas  
metano e fornitore di energia elettrica-. Sto creando la rete vendita. Svolgo le selezioni, la formazione  
sia in aula e sul campo degli Agenti, seguo la rete vendita in toto nella loro attività, senza disdegnare  
l'attività commerciale diretta. Al momento gestisco una rete di 8 Agenti, in ampliamento.  
Operiamo sulle forniture business per ciò che concerne il gas, che BT e MT anche energivore per quel  
che concerne la EE.  
Sono considerato un ottimo formatore sia in aula che fuori.

**Maggio 2014 – Dicembre 2017** Area Manager Toscana –Umbria- Abruzzo –Lazio per X3Energy SpA,  
importatore di gas metano e fornitore di energia elettrica per Aziende Artigianali e Industrie. Svolgo le  
selezioni, la formazione sia in aula e sul campo degli Agenti, seguivo la rete vendita in toto nella loro  
attività, senza disdegnare l'attività commerciale diretta. Gestivo una rete di 15 Agenti.

**2012 – maggio 2014** Area Manager per la Enegan srl, trader Toscano di Energia e Gas.  
Curavo una rete vendita di Agenti dislocata nelle Province di Prato, Lucca, Pistoia e Siena,  
selezionandoli, formandoli e affiancandoli nell'operatività, stabilendo target e obiettivi.  
Curavo altresì le trattative per la stipula di convenzioni. Cito ad esempio la Convenzione  
Enegan –CNA Siena da me avviata.

**2011** –Ho creato ex-novo la rete vendita operante in tutto il centro Italia per la società La Dispensa del Granduca srl di Montepulciano. Dopo un primo periodo di contatto diretto ho formato un Responsabile Commerciale Italia a cui ho affidato la cura del comparto commerciale.

Per questa operazione ho ottenuto una quota societaria di detta azienda, alla cui vita commerciale non mi dedico ma concedo alcune consulenze alla figura professionale che ho posto a condurla commercialmente.

**2005-2012** - Responsabile Commerciale e Vendite per L'Italia della ZEROBYTE SISTEMI SRL, azienda leader in Italia nella produzione di software specifici per la Protezione Civile.

Curavo il mercato in tutta Italia e i miei interlocutori erano Sindaci, Assessori e Dirigenti Comunali, Provinciali e Regionali.

Seguivo attivamente l'attività dei collaboratori e segnalatori sul territorio nazionale. Dirigevo e strutturavo le politiche commerciali in accordo con la Proprietà; Gestivo il settore commerciale/vendite dell'Azienda in totale autonomia.

**2001-2005** - Area manager, per le zone Emilia Romagna, Toscana e provincia di La Spezia, per la **SODEXO SpA** divisione aziende, multinazionale francese leader nel settore della ristorazione e servizi.

I miei compiti, sviluppo del mercato, monitoraggio e partecipazione a gare indette da enti pubblici e privati, con relative pubbliche relazioni.

Gestione della segreteria commerciale e responsabile temporaneo della gestione dei siti acquisiti.

I miei interlocutori erano gli amministratori delegati, i direttori del personale, i direttori acquisti.

**1991- 2001** - Direttore vendite per la **R.L. snc**, azienda operante nel settore dei serramenti e infissi.

Curavo un punto vendita e coordinavo un gruppo di venditori dislocati in Toscana.

Nella nuova società **PRATOPORTE**, subentrata alla R.L. s.n.c., ho svolto la mansione di direttore vendite, con gestione della forza vendite composta da agenti plurimandatari, occupandomi dei clienti direzionali e dei contatti con i fornitori.

**1987-1990** - Impiegato commerciale presso la **SUTOR MANTELLASSI S.p.a.**, azienda leader nel settore della produzione e commercio di calzature e pelletterie di lusso con negozi in Firenze, Bologna e Milano.

**1984-1987** - Sub agente presso agenzia generale della **SAI ASSICURAZIONI S.p.a.**, dove curavo un mio portafoglio personale di clienti/aziende.

Ho una naturale predisposizione ai rapporti umani, sono molto loquace, ho un'ottima cultura generale e non manco di spirito d'iniziativa e di doti organizzative.

Parlo un buon francese e un inglese scolastico.

La mia esperienza è molto vasta, sia per quanto riguarda la parte commerciale sia per il problem solving., maturata in molti anni di esperienza commerciale, ottenendo sempre ottimi risultati.

Ho buone nozioni informatiche con l'uso di programmi word, excel, posta elettronica, uso di internet.

Con l'attuale occupazione ho una zona di competenza vasta, pertanto ho totale disponibilità a viaggiare e a spostarmi per periodi più o meno lunghi.

Non ho limitazioni di orari di lavoro ne di tempi.

**ALESSANDRO CARLETTI**

Ai sensi e per gli effetti del D. Lgs. n. 196/2003, autorizzo al trattamento dei dati personali contenuto nel presente documento