



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 24691/2020/R

Al nome di:

Cognome **LOVERRO**
Nome **AGOSTINO**
Data di nascita **20/09/1968**
Luogo di Nascita **MANFREDONIA (FG) - ITALIA**
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**
per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

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

BARI, 02/09/2020 13:51



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(TRISOLINI ANGELA)

IL FUNZIONARIO GIUDIZIARIO
Dessa Angela TRISOLINI

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.



LOVERRO AGOSTINO

DATI PERSONALI

- *NAZIONALITA'*: Italiana
- *DATA DI NASCITA*: 20 Settembre 1968
- *LUOGO DI NASCITA*: Manfredonia – Foggia
- *RESIDENZA*: Via Tagliamento,48 - Modugno (BA)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Maggio 1988 a Dicembre 1990

- **Savoy Hotel (Londra) con mansione di “Chef de Rang”**

Da Gennaio 1990 a Dicembre 1991

- **Esercito Italiano**

Da Gennaio 1991 a Gennaio 1994

- **NESTLE' ITALIA S.p.A. divisione - Gelati Motta - Antica Gelateria del Corso e semilavorati Alemagna prodotti da forno**
Canali GDO - HO.RE.CA. - NORMAN TRADE

- *Organizzazione e gestione dell'area vendita*
- *Gestione di 2 Agenti monomandatari con un fatturato mensile di € 120.000 (centoventimila) con un portafoglio di 360 clienti*
- *Gestione clienti N.T. e GD/DO (Auchan, Ipercoop, Carrefour, Tatò Paride, Megamark, Maiora, Apulia Distribuzione, Sisa Campania*
- *Acquisizione e gestione clienti*
- *Allineamento prodotti sui PdV*

Da Febbraio 1994 a Gennaio 2002

- **UNILEVER ITALIA S.p.A. divisione – Algida - Ranieri – Bistefani prodotti da forno**
Canali: GDO- HO.RE.CA. – NORMAL TRADE

- *Acquisizione clienti N. T.*
- *Gestione clienti D.O.*
- *Cura griglia assortimentale clienti D.O.*
- *Accordi periferici*

Da Febbraio 2002 a Settembre 2005

- **PERFETTI VAN MELLE S.p.a. Sales Rapresentative canale Normal Trade e successivamente Distribuzione organizzata**

- *Gestione di 240 clienti NT divisione Bar- Tabacconist con un fatturato mensile di circa € 40.000 e di € 140.000 del canale D.O.*
- *Cura e mantenimento portafoglio clienti*
- *Allineamento prodotti sui singoli P.d.V.*

Da Ottobre 2005 Aprile 2007

● **LATTERIA MONTELLO S.p.A. Nonno Nanni (Account area Puglia / Campania G.D. / D.O)**

- Gestione di 32 Agenti plurimandatari con un fatturato mensile di €250.000 (duecentocinquantamila)
- Gestione Clienti GD/DO (Auchan, Ipercoop, Carrefour, Tatò Paride, Megamark, Maiora, Apulia Distribuzione, Sisa Campania)
- Accordi commerciali periferici G.D. / D.O.
- Programmazione promozionali a livello regionale
- Controllo attività promozionali
- Programmazione di in-store promotion G.D. / D.O.
- Selezione agenzie di servizio store promotion
- Monitoraggio e rilevamento prezzi punti vendita: G. D. / D. O. / N. T.
- Pianificazione di in- store promotion su clienti normal trade
- Controllo e gestione distributori e venditori
- Affiancamento venditori
- Controllo statistiche e fatturato
- Acquisizione clienti fatturato 0
- Promozioni nuovi prodotti
- Merchandising sul punto vendita
- Cura griglia assortimento
- Cura degli spazi espositivi / display

Da Maggio 2007 a Dicembre 2010

● **L'AIA VECCHIA S.r.l. - Azienda Agro Zoo Alimentare (Capo Area Nielsen 3- 4)
Canali: GDO – HO.RE.CA.**

- Gestione di 10 venditori dipendenti GD/DO, NT e HO.RE.CA. con un fatturato mensile di €150.000 (centocinquantamila)
- Gestione Clienti GD/DO (Auchan, Ipercoop, Carrefour, Tatò Paride, Megamark, Maiora, Apulia Distribuzione, Si.sa Campania)
- Accordi commerciali G.D. / D.O.
- Programmazione promozionali nazionali – locali
- Programmazione di in-store promotion G.D. / D.O. / Centralizzati
- Selezione agenzie di servizio store promotion
- Monitoraggio punti vendita: G.D. / D.O. / N.T. / Centralizzati
- Pianificazione di in- store promotion su clienti normal trade
- Controllo e gestione distributori e venditori
- Obbiettivi agenti diretti e indiretti
- Affiancamento venditori
- Controllo statistiche e fatturato
- Acquisizione clienti fatturato 0
- Promozioni nuovi prodotti
- Cura griglia assortimento
- Cura degli spazi espositivi / display

Da Gennaio 2010 a Luglio 2015

● **SAN CARLO GRUPPO ALIMENTARE (Unichips S.p.A.) DISTRICT MANAGER**
Canali: GDO – NORMAL TRADE – HO.RE.CA.

- *Organizzazione e gestione dell'area vendita*
- *Gestione di 8 Agenti monomandatari GD/DO- HO.RE.CA. e NT con un fatturato mensile di €200.000 (duecentomila)*
- *Gestione e assegnazione Target Agenti*
- *Gestione fornitori*
- *Gestione Clienti GD/DO (Auchan, Ipercoop, Carrefour, Tatò Paride, Megamark, Maiora, Apulia Distribuzione, Sisa Campania)*
- *Selezione e inserimento risorse umane*
- *Accordi commerciali periferici G.D. / D.O.*
- *Programmazione promozionali locali*
- *Monitoraggio punti vendita: G.D. / D.O. / N.T. / Centralizzati / Vending*
- *Controllo e gestione distributori clienti vending*
- *Affiancamento venditori*
- *Controllo statistiche e fatturato*
- *Acquisizione clienti fatturato 0*
- *Promozioni nuovi prodotti*
- *Cura griglia assortimento*
- *Cura degli spazi espositivi / display*

Da Luglio 2015 a Dicembre 2017

● **GRISSITALIA S.r.l.- Account Manager Modern Trade Area Nielsen 3-4**

- *Supporto alla direzione commerciale per portare a compimento gli obiettivi di vendita.*
- *Gestione fatturato, budget e dell'accounting diretto dei clienti GDO, centralizzati e dei clienti ingrosso.*
- *Gestione di un pool di 12 commerciali senior.*
- *Programmazione e implementazione delle attività promozionali.*
- *Accordi periferici con i clienti GDO*

● **Posizione attuale**

NT FOOD SpA – Sales Area Manager Modern Trade - Area Nielsen 3 – 4
Canali: GDO e HO.RE.CA.

- *A stretto contatto con la Proprietà e della Direzione Commerciale, ho la gestione di un pool di 8 Agenti senior e di due Account diretti dedicati al canale HO.RE.CA.*
- *Gestione e organizzazione dell'Area 3 e 4 Nielsen*
- *Sviluppo le relazioni commerciali con i clienti del canale GDO e HO.RE.CA. dell'Area di competenza contribuendo all'incremento delle vendite sia dei prodotti a marchio che della private label.*
- *Propongo e negozi accordi commerciali/quadro nel rispetto della Company Price Policy*
- *Elaborazione dei reports ad uso della direzione*
- *Analisi delle vendite*
- *Gestione del cliente e risorse*
- *Definizione del Budget annuale*

ISTRUZIONE

Diploma (Perito Tecnico Commerciale)

ALTRE INFORMAZIONI

- **Corsi di formazione:**
 - **I.R.I. Istituto di Ricerca Internazionale.** Gestione delle risorse (Anno 2002)
 - **Learning Systems.** Gestione del cliente (Anno 2003 e 2004)
 - **The European House – Ambrosetti** Management aziendale (Anno 2014)
- **Lingue straniere:** *Ottima conoscenza dell'inglese e francese*
- **Conoscenze informatiche:** *Buon utilizzo degli strumenti informatici.*
- *Ottima conoscenza dei canali **G.D.O. - N.T. - HO.RE.CA. - Ingrosso** e del tessuto commerciale dell'Area.*
- *Ottima conoscenza dei principi di Trade Marketing.*
- *Forte propensione al risultato, ottime capacità relazionali, dinamico, ambizioso.*

ESPRIMO CONSENSO, AI SENSI DEL D.LGS 196/03, AL TRATTAMENTO DEI DATI DA ME FORNITI

Via Tagliamento, 48 – 70026 Modugno (BA) Cell. 347 460 1958
E-mail: agostino_loverro@hotmail.com