

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome  
Indirizzo  
Telefono  
E-mail  
Nazionalità  
Data di nascita

**ARPI ALESSANDRO**

Via Cognaro 68/C, 30036 - Santa Maria di Sala (VE)

342/7065228

[ale.arpi@gmail.com](mailto:ale.arpi@gmail.com)

Italiana

25/02/1985

ESPERIENZE LAVORATIVE

• Date (da – a)

**SETTEMBRE 2018 – AD OGGI**

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

**Valex S.p.A.**, Via Lago Maggiore 24 - 36015 - (VI) - Italy

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego attuale

Settori Ferramenta, Rivendite Materiale Edile, Grande Distribuzione Organizzata

**Product Manager**

Responsabile di tutta la gamma prodotti, la quale conta circa 2.500 referenze. Controllo rotazione articoli, lancio nuovi prodotti, sviluppo nuovi progetti, analisi di mercato tramite affiancamenti con la rete vendita, analisi statistica andamenti e gestione fase 'face-out' articoli in eliminazione. Responsabile anche dell' interfaccia web per il caricamento degli ordini (Portale Vendite).

• Principali mansioni e responsabilità

• Date (da – a)

**OTTOBRE 2008 – AGOSTO 2018**

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

**ITW Construction Products Italy S.r.l.**, Via Lombardia 10 – Cazzago di Pianiga (VE) - Italy

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego attuale

Settori Elettrico, Building, Retail, Hardware Stores, D.I.Y.

**Business Development Manager – Hardware Stores**

Opero presso la multinazionale americana ITW Construction Products Italy S.r.l., con sede Amministrativa in Camin (PD).

Dal 2008 sino al 2015, ho svolto la funzione di *Hand Tools Product Manager* delle Divisioni Retail, Building & Electrical. Ho seguito quindi in toto il segmento dell' utensileria manuale, complementare rispetto ai core-business "fascette di cablaggio" e "tasselli in nylon".

Ho fatto parte del team B.D.I., Business-Development & Innovation Department, gestendo la gamma di competenza, da un punto di vista tecnico, marketing – promozionale e statistico-economico (andamento vendite).

• Principali mansioni e responsabilità

Per quasi tutto il 2012, ho anche collaborato con il Direttore Vendita Italia del segmento Construction come *Assistente di Direzione*. In questo periodo ho svolto attività di budgeting, gestione accordi commerciali con i diversi gruppi di acquisto del comparto ed analisi degli andamenti delle vendite del parco prodotti a marchio Spit, nei due segmenti Edilizia e Cartongesso.

Nelle annualità 2014 / 2015, ho fatto parte del team Marketing aziendale, coadiuvando il team nella gestione degli eventi fieristici e promozionali dei comparti Electrical e Construction.

Ho svolto attività di web-marketing, seguendo in toto la gestione del progetto di realizzazione del nuovo sito internet aziendale SPIT, e coordinando anche i diversi social-networks, atti ad aumentare la brand-awareness di questo marchio. Per il comparto Retail invece, da un punto di vista marketing, ho condotto le promozionali incentive annuali più importanti proposte per questo segmento.

Dal 2016 a fine 2017, ho svolto il ruolo di **Business Development Manager – Hardware Stores**, con il compito di responsabile dello sviluppo di nuove opportunità di business del canale Retail Ferramenta, attraverso lo studio del mercato, delle opportunità commerciali e, non ultimo, della segmentazione e classificazione dei clienti.

Da inizio 2018 sino ad Agosto 2018, ho assunto la carica di **Key Account Manager**, con responsabilità diretta, della gestione dei clienti direzionali e dei grossisti del canale Retail a livello nazionale.

• Date (da – a)

**OTTOBRE 2007 - SETTEMBRE 2008**

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

**Altex International**, Via Grandi – Santa Maria di Sala (VE) - Italy

• Tipo di azienda o settore

Settore **Abbigliamento**

• Tipo di impiego

**Direzione Generale**

• Principali mansioni e responsabilità

Direzione di un outlet d'abbigliamento a gestione familiare con attività di Visual Merchandiser, di Product Manager e di affiancamento nella gestione dei rapporti con fornitori ed acquirenti all'ingrosso. Preparazione di packing-list, brochure e campionature per gli stocchisti. Gestione magazzino e punto vendita.

• Date (da – a)

**GIUGNO - OTTOBRE 2007**

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

**Oviesse di Gruppo Coin**, Via Terraglio 17 – Mestre (VE) - Italy

• Tipo di azienda o settore

Settore **Abbigliamento**

• Tipo di impiego

**Stagista**

• Principali mansioni e responsabilità

Stage di tre mesi presso Oviesse di Gruppo Coin, nell'area MKTG locale, partecipando alla gestione del marketing dei mercati locali, con attività di supporto nei progetti di lancio e rilancio dei punti vendita, di organizzazione di eventi e di budgeting.

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

• Date (da – a)

**2004 - 2007**

• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Facoltà di Scienze Statistiche presso l'Università di Padova

• Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Corso di laurea triennale in Statistica e Tecnologie Informatiche. Curriculum Sistemi Informativi Aziendali, per l'approfondimento di tematiche relative alla gestione, organizzazione ed elaborazione dei flussi informativi aziendali. Tra gli esami sostenuti: Economia Aziendale, Economia e Gestione delle Imprese I e II, Marketing, Programmazione e Controllo I e II, Programmazione e Gestione di Basi di Dati Aziendali e Laboratorio di Economia e Gestione delle imprese.

• Qualifica conseguita

Conseguimento del titolo di dottore in Statistica e Tecnologie Informatiche il 23 Nov. 2007, discutendo l'elaborato: "Oviesse dal 2003 al 2007: il nuovo posizionamento".  
Votazione: 97/110

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
  - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
  - Qualifica conseguita

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### PERSONALI

*Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.*

#### MADRELINGUA

#### ALTRA LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

#### ALTRA LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### RELAZIONALI

*Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.*

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### ORGANIZZATIVE

*Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.*

## CAPACITÀ E COMPETENZE

### TECNICHE

*Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.*

## PATENTE O PATENTI

## ULTERIORI INFORMAZIONI

## 1999 – 2004

Liceo Linguistico E. Corner (sperimentazione "Brocca")

Studio lingue Inglese, Tedesco e Spagnolo

Diploma di liceo

Votazione: 93/100

### ITALIANO

### INGLESE

buono

buono

buono

### SPAGNOLO

buono

buono

buono

Team Working & Problem Solving sono due aspetti quotidiani che fanno parte integrante della mia professione.

Attestato di frequenza corso sul "Lavorare in Team" gestito da FOREMA.

Certificato di partecipazione ai pacchetti formativi "Go-to-Market-Strategy"

e "Value Proposition", workshop gestiti ITW Innovation Center.

Partecipo attivamente agli impegni politici e sociali del mio comune in qualità di Amministratore di maggioranza. Svolgo l'incarico di Vicesindaco, Assessore alle Attività Produttive e Commercio, Gestione del Personale ed E-Government.

Nel quinquennio precedente, ho ricoperto la carica di Assessore anche al Bilancio ed alla Programmazione, Assessore alla Cultura & alle Pari Opportunità, Presidente della Consulta Cultura e di quella delle Pari Opportunità, componente della Commissione Affari Generali.

Ottima conoscenza Pacchetto Office.

Gestione e realizzazione di database (modello relazionale), conoscenza del linguaggio Sql

Conoscenza base dei seguenti linguaggi di programmazione: C++; Java script, Html, Php.

Tipo B, automunito

Estate 2005 e 2006 - Presso il Comune di Borgoricco (PD)

Attività di animazione del centro estivo comunale con programmazione di attività per la valorizzazione e la facilitazione del confronto di gruppo.

Conseguito certificato di partecipazione ai moduli di formazione per animatori:

• "La Relazione Educativa tra adulto e bambino"

• "Le dinamiche di gruppo e la gestione dell'aggressività"

Per ulteriori informazioni:

[www.cedefop.eu.int/transparency](http://www.cedefop.eu.int/transparency)

[www.europa.eu.int/comm/education/index\\_it.html](http://www.europa.eu.int/comm/education/index_it.html)

<http://www.curriculumvitaeuropeo.org>