



CURRICULUM VITAE

Dati anagrafici:

Nome e cognome: **Paolo Di Leva**

Data di nascita : **11 Febbraio 1959**

Codice fiscale: **DLVPLA59B11L245Z**

Stato civile: **coniugato**

Obblighi militari: esente per legge terremoto del 1980.

Domicilio: **Corso Europa n. 20 – 84098 Pontecagnano Faiano (SA)**

Recapiti telefonici : **cellulare 335 7208685**

E mail : **dileva.paolo@libero.it**

Studi effettuati:

- Laurea in Lingue e Letterature Straniere Moderne (Inglese e Francese) conseguita il 26 Ottobre 1983 presso l'Università Degli Studi di Salerno con voto 110/110.
- Diploma di maturità scientifica e di magistrale.

Esperienze professionali:

dal 01/4/26
ad oggi

Consulente aziendale per Bolton Food spa con la responsabilità di gestione contratti Top clients della Distribuzione organizzata, di sviluppo del fatturato e di organizzazione commerciale.

Export Manager per RAGO SOCIETA' COOPERATIVA AGRICOLA scpa per lo svolgimento di attività di sviluppo commerciale sui mercati esteri per i prodotti agricoli e ortofrutticoli

dal 07/1992
ad oggi

Area Manager della Bolton Food spa con la responsabilità diretta del fatturato e del personale di vendita per la vendita dei marchi Rio Mare - Palmera - Simmenthal e Spunti.

La responsabilità commerciale del personale diretto ricoperta in questi anni interessa il sud Italia, in particolare le regioni Campania, Puglia, Molise, Basilicata, Calabria e Sicilia. Fino al mese di gennaio 2009 la gestione ha interessato anche la Toscana, Lazio, Umbria, Marche e Abruzzo.

In particolare le responsabilità prevedono, nell'ambito del mass market – indipendenti e catering, la gestione diretta di n. 1 top client e di un organico costituito da n. 8 venditori (Key Account Managers), per un fatturato pari a circa 140 milioni di euro annui.

Fino a gennaio 2009 l'organico commerciale era costituito anche da personale indiretto per un totale di circa 40 operatori agenti di vendita, incaricati alla copertura della Distribuzione organizzata, Indipendenti e canale specializzato Petshop.

Altro canale commerciale affidato è l'ingrosso catering con obiettivi e modalità commerciali specifici in modo da poter ottenere una distribuzione indiretta finale nel segmento HO.RE.CA.

Il trade affidato comprende quindi sia le visite di tutta la D.O., di clienti indipendenti selezionati e di ipermercati della G.D., che quelle relative alle attività di merchandising.

La job prevede :

- la definizione e il monitoraggio degli obiettivi di fatturato e distribuzione;
- definizione di piani specifici sui top clients dell'area;
- contratti con il Trade;
- gestione diretta delle risorse di Trade Marketing Extra finalizzate allo sviluppo dei fatturati e delle quote dei prodotti sui singoli clienti e sul territorio;
- monitoraggio profittabilità clienti e prodotti;
- la selezione e la formazione continuativa del personale di vendita; il coordinamento dei piani di lavoro;
- l'autorizzazione al pagamento delle spese dei venditori;
- la condivisione nella gestione delle leve retributive; organizzazione e gestione dei meetings commerciali dell'area;
- partecipazione ai meetings commerciali tenuti presso la sede milanese della società.

In questa posizione risponde al Responsabile Italia del Field..

dal 02/1990
al 06/1992

District Field Account nell'ambito del distretto Campania – Puglia – Molise – Basilicata. Il ruolo prevedeva, oltre la copertura di n. 5 Top clients, la gestione della formazione della personale di vendita e piani specifici di distribuzione e fatturato;

dal 10/1987
al 01/1990

Key Account Salesman nell'ambito della Campania e della Basilicata. La mansione prevedeva la copertura commerciale di parte dei Top clients del territorio.

dal 11/1986
al 09/1987

Sales Service Manager Assistant presso la sede di Milano della Exportex Spa Rep. Alimentari.

La mansione prevedeva la gestione statistica delle vendite del reparto, incluso la ripartizione del target assegnato dalla Direzione Vendite ai vari livelli di aree e sezioni di vendita. Il monitoraggio della spesa nazionale del Trade Marketing Budget locale ed extra. Reports periodici sull'andamento fatturato e distribuzione degli agenti di commercio.

dal 09/1985
al 10/1986

Agente di commercio nell'ambito della provincia di Salerno per Exportex spa Rep. Alimentari

dal 1984
al 1985

-Procacciatore, per alcuni mesi, per la Interbancaria Investimenti spa, società assicurativa e finanziaria del gruppo BNL.

Livello contrattuale

Fino al 28/02/2026: Quadro - industria alimentare.

Lingue straniere

- Ottima conoscenza della lingua inglese, e buona di quella francese.

Conoscenze informatiche:

- Buona conoscenza del sistema Windows, Excel, Word, Power Point e Access.

Interessi ed attività praticate:

- Sport praticati: tennis, calcio.

Corsi di specializzazione professionale:

Durante il suo percorso lavorativo il sottoscritto ha partecipato ai seguenti corsi:

- Tecniche di vendita e di negoziazione;
- Come addestrare;
- Selezione del personale;
- Organizzazione e gestione del tempo;
- Sales Management;
- Comunicare e motivare;
- Public speaking;
- Il lavoro del buyer;
- Utilizzo sistemi informatici.

Aspirazioni professionali:

- Crescita professionale con qualifica dirigenziale in cui poter applicare il know how conseguito.

Distinti Saluti
PAOLO DI LEVA

Autorizzo ai sensi della legge 675/96, il trattamento dei dati personali da me trasmessi.