

FORMATO EUROPEO PER IL  
CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI


Nome	<b>ALESSIO MACCARONI</b>
Indirizzo	Via Marco Simone 80 – Guidonia Montecelio 00012 (Roma) - (Italia)
Telefono	(+ 39 774) 369556 - Cell. (+ 39 ) 335 8326952
Fax	(+ 39 6) 6530581
Sito Internet	<a href="http://www.derfaber.com/">http://www.derfaber.com/</a> (personal site)
E-mail	<a href="mailto:alessio_maccaroni@fastwebnet.it">alessio_maccaroni@fastwebnet.it</a> – <a href="mailto:derfaber77@libero.it">derfaber77@libero.it</a>
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	06.10.1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) Dal 03 Aprile 2013 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Toyota Motor Italia.**  
Via Kiiciro Toyoda 2 - 00148 Roma
- Tipo di azienda o settore Automotive: corporate.
- Tipo di impiego **Sales District Manager – (Direzione Vendite)**  
(*Quadro*).
- Principali mansioni e responsabilità Garantire, per la zona di competenza, il conseguimento degli obiettivi di budget (volumi, fatturato e mix di prodotto) monitorando costantemente i flussi di “sell in” (vendita e distribuzione veicoli al dealer) e “sell out” (vendita della rete al cliente finale), presidiando il territorio in termini di andamento vendite e potenzialità, collaborando con le altre strutture aziendali per la gestione di tematiche comuni quali lo sviluppo rete, l'immagine del “brand”, il CS e il controllo economico finanziario dei dealers, in coerenza con le strategie di marketing di TMI. Coordinamento di 4 Zone manager per le rispettive aree di competenza.
- Date (da – a) Dal 12 Novembre 2007 ad Aprile 2013
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Toyota Motor Italia.**  
Via Kiiciro Toyoda 2 - 00148 Roma
- Tipo di azienda o settore Automotive: corporate.
- Tipo di impiego **Sales Zone Manager – (Direzione Vendite)**  
(*Responsabile commerciale*)  
(*Il livello contratto del Commercio*).
- Principali mansioni e responsabilità Garantire, per la zona di competenza, il conseguimento degli obiettivi di budget (volumi, fatturato e mix di prodotto) monitorando costantemente i flussi di “sell in” (vendita e distribuzione veicoli al



dealer) e "sell out" (vendita della rete al cliente finale), presidiando il territorio in termini di andamento vendite e potenzialità, collaborando con le altre strutture aziendali per la gestione di tematiche comuni quali lo sviluppo rete, l'immagine del "brand", il CS e il controllo economico finanziario dei dealers, in coerenza con le strategie di marketing di TMI.

- Date (da – a) Dal Gennaio a Novembre 2007
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **RCI Banque SA – Succursale Italiana.**  
Via Tiburtina 1155 – 00156 Roma 
- Tipo di azienda o settore Automotive: Financial Services.
- Tipo di impiego **Zone Manager Nissan Finanziaria (Nitafin) – (Direzione Vendite)**  
**(Responsabile commerciale Area Nord-est)**  
*(I livello contratto del Terziario – vendita di servizi e prodotti finanziari).*
- Principali mansioni e responsabilità
  - Supervisionare l'attività vendita "Servizi Finanziari" delle concessionarie per l'area di competenza.
  - Assicurare il raggiungimento dei risultati sulla base degli obiettivi assegnati garantendo i margini di vendita di Servizi Finanziari.
  - Verificare l'attuazione delle politiche sales in accordo con gli standard aziendali.
  - Monitorare gli andamenti di penetrazione e relativi obiettivi e politiche di vendita; analizzare e supportare il Concessionario per problematiche tecniche particolari.
  - Garantire adeguatezza della formazione del personale delle concessionarie per la vendita dei servizi finanziari, mostrare le politiche ed i prodotti .
  - Fleet manager Overlease (Nissan Business Lease)
- Date (da – a) Dal 1 Febbraio al 31 Dicembre 2006
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **RCI Banque SA – Succursale Italiana.**  
Via Tiburtina 1155 – 00156 Roma 
- Tipo di azienda o settore Automotive: Financial Services.
- Tipo di impiego **Responsabile Piattaforma Nissan Finanziaria (Nitafin) – (Direzione Vendite)**  
**(Responsabile capo piattaforma unica accettazione Analisi finanziamenti Nissan)**  
*(I livello contratto del Terziario – vendita di servizi finanziari).*
- Principali mansioni e responsabilità Controllo e gestione team Nissan, analisi processi e procedure accettazione, statistiche e report.
- Date (da – a) Dal 22 Aprile al 31 Gennaio 2005
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **RCI Banque SA – Succursale Italiana.**  
Via Tiburtina 1155 – 00156 Roma 
- Tipo di azienda o settore Automotive: Financial services.
- Tipo di impiego **Analista Finanziario FinRenault (Direzione Vendite)**  
*(III livello contratto del Terziario).*
- Principali mansioni e responsabilità Analisi e concessione di finanziamenti, analisi delle singole casistiche per l'elargizione di un finanziamento, controlli contabili e finanziari sulla clientela target, relazioni commerciali e di supporto con le concessionarie di competenza, attraverso visite nelle zone e nella rete.
- Date (da – a) Dal 3 Marzo 2004 al 22 Aprile 2004.
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Daimler Chrysler Holding s.p.a.**  
Via Giulio Vincenzo Bona 110 – 00156 Roma 
- Tipo di azienda o settore Automotive: corporate.

- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

**Analista di Organizzazione** (CHR/OG). Organizzazione delle Risorse Umane

Gestione degli organigrammi e della struttura aziendale - Gestione della modulistica relativa alle procedure aziendali (job description – MBO – amministrazione gestione e sviluppo del personale – career planning – processi e procedure - modelli di remunerazione ed incentivazione del personale). Gestione database per l'archiviazione e la gestione delle schede di descrizione delle posizioni organizzative - Gestione pagine intranet relative all'Employee Portal.

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

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

Aprile 2005

Corso di formazione "**Marketing Strategico**" – presso la Renault Italia.

Giugno 2004

Corso di formazione "**Marketing Operativo**" – presso la Renault Italia.

1999 – 2004

- **Laurea in Economia**, indirizzo Aziendale. Università degli studi di Roma "La Sapienza".  
 - Tesi di Laurea in Merceologia  
 - Titolo Tesi: **Deep ed ultra deep offshore: economie delle trivellazioni ad alta profondità.**

Economia Aziendale e Marketing

Laurea, votazione **102/110**.

1991- 1996

Istituto Tecnico e Commerciale – Ragioneria – A. Ceccherelli - Roma.

Diploma Ragioneria corso sperimentale IGEA, votazione 56/60.

#### CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

**ITALIANO**

ALTRE LINGUE

- Capacità

**INGLESE**  
ottima

- Capacità

**FRANCESE**  
scolastica

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

- Ho sviluppato una ottima capacità di lavorare in team.
- Lavorando a contatto con il pubblico (clientela) e rete autorizzata, ho sviluppato notevoli competenze relazionali e di organizzazione del lavoro per team.
- Elevato orientamento agli obiettivi e gestione efficace della relazione con il management
- Capacità di analisi logica matematico/statistica
- Notevole predisposizione per i rapporti interpersonali, dinamico e creativo

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Ho sviluppato una buona autonomia gestionale ed organizzativa del mio lavoro, garantendo il

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.*

rispetto delle scadenze progettuali (pianificazione delle attività, tempi..).

- Ho partecipato a numerose attività promosse dalla mia azienda sull'organizzazione delle procedure di controllo e gestione dei processi aziendali, attivandomi in prima persona alla soluzione di questi problemi, sia per via procedurale che creando pacchetti software specifici alle esigenze aziendali (applicativi Excel – database Access).

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

- Ottima conoscenza dei pacchetti applicativi del sistema Windows di Microsoft Office Automation (Word, Excel, PowerPoint, Access, FrontPage) e dei programmi di comunicazione (Eudora, Outlook) e navigazione in Internet.
- Ottima conoscenza di programmi di grafica e sviluppo (Adobe Photoshop – Macromedia Fireworks e Flash MX)
- Ottima conoscenza dei linguaggi (HTML – asp – php – js – action script)

PATENTE O PATENTI

B

***Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, Legge 675/96.***

Roma, 1 Settembre 2010

**Alessio Maccaroni**