



**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**

**INFORMAZIONI PERSONALI**

Cognome e Nome	<b>PAOLI' FILIPPO</b>	<b>VIBO VALENTIA</b>
Indirizzo		
Cellulare		
E-mail		
Nazionalità	Italiana	
Data di nascita	<b>03 GENNAIO 1979 – TROPEA (VV)</b>	

**PRINCIPALI ESPERIENZE  
LAVORATIVE**

- Date (da – a) **Da Marzo 2016 ad oggi**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Salmoiraghi&Viganò SPA Gruppo Luxottica**
- Tipo di azienda o settore **Ottica, Produzione e commercializzazione montature da sole e da vista, lenti oftalmiche e accessori ottica**
- Tipo di impiego **Store Manager e Responsabile rapporti Classe Medica**

• Principali mansioni e responsabilità

- Gestione e coordinamento delle risorse, turnistiche e policy ferie;
- Massimizzare operazioni di vendita attraverso il Selling ritual
- Guida al cambiamento comportamentale e mentale, al fine di diventare l'Ottica Premium di riferimento nel bacino, attraverso costante attività di coaching (continuous feedback), delega e monitoraggio;
- Responsabilità del raggiungimento del Target assegnati;
- Analisi e focus dei maggiori kpi performance di vendita e di gestione;
- Garanzia dell'applicazione del modello di servizio e regole aziendali;
- Supervisione del layout dei negozi in termini di Visual Merchandising;
- Rispetto delle Policy commerciali;
- Gestione e risoluzione problematiche Clientela;

• Date (da – a) Da Luglio 2015 a Febbraio 2016

• Nome e indirizzo del datore di lavoro **Planet Store Srl** – Catanzaro

• Tipo di azienda o settore Accessori Telefonia

• Tipo di impiego **Retail Sales Area Manager Sud Italia**

• Principali mansioni e responsabilità Sviluppo del Brand **CoverStore** attraverso la creazione e la Gestione di una catena Retail di punti vendita nelle maggiori province del Sud Italia, quali Palermo, Bari, Napoli, Caserta, Avellino, Salerno, Foggia, Reggio Calabria, Cosenza, Messina, Agrigento, ecc..

Maggiori Mansioni ricoperte:

- Gestione e coordinamento delle risorse
- Selezione e inserimento nuove figure professionali e predisposizione relativa contrattualistica;
- Coordinamento Nuove aperture;
- Responsabilità del raggiungimento del budget assegnati;
- Analisi vendite e riassortimenti, sell out e sell in;
- Garanzia dell'applicazione del modello di servizio e regole aziendali;
- Supervisione del layout dei negozi in termini di Visual Merchandising;
- Rispetto delle Policy commerciali;
- Gestione Clientela, Fidelizzazione, Eventi, Pubblicità, Campagne Promozionali e Saldi

• Date (da – a) Da Giugno 2014 a Ottobre 2014

• Nome e indirizzo del datore di lavoro **B.B. Trading S.r.l. e B.B. Fashion Retail S.r.l.**  
**Gruppo Bartolo Bonavoglia**

Reggio Calabria

• Tipo di azienda o settore Retail Abbigliamento Uomo/Donna/Bambino

• Tipo di impiego **Responsabile Gestione Negozi Calabria (RGN)**

• Principali mansioni e responsabilità

- Gestione N. 20 Punti Vendita. Nel dettaglio:
- n. 5 Pv LiuJo (Reggio Calabria, Catanzaro, Lamezia Terme, Cosenza),
  - n. 4 Pv Caractere (Reggio Calabria, Catanzaro, Lamezia Terme, Crotona),
  - n. 1 Silvan Heach (Reggio Calabria)
  - n. 4 Outlet (Soverato, Crotona, Pellaro di Reggio Calabria, Reggio Calabria),
  - n. 1 RedValentino (Taormina),
  - n. 5 Boutique Multibrand di diverso target (Lamezia Terme, Reggio Calabria).

Maggiori Mansioni ricoperte:

- Spostamenti giornalieri della merce, in base ad esigenze di vendita e analisi dei sellout, nelle diverse città dove sono siti i negozi in base alla programmazione Settimanale delle Visite di Ispezione e Controllo. Predisposizione ed invio della relativa Reportistica;
- Gestione e coordinamento delle risorse, n. 51 totali, all'interno degli stores, piani ferie, turni di lavoro, permessi e richieste varie, attraverso il confronto ed il supporto degli Store Manager;
- Selezione e inserimento nuove figure professionali e predisposizione relativa contrattualistica;
- Coordinamento Ufficio Retail (n. 8 Risorse), per ruoli di competenza;
- Gestione del rapporto tra l'azienda e i partner commerciali;
- Responsabilità del raggiungimento del budget assegnati dalla Proprietà;
- Analisi vendite e riassortimenti, sell out e sell in;
- Garanzia dell'applicazione del modello di servizio e regole aziendali;
- Supervisione del layout dei negozi in termini di Visual Merchandising;
- Rispetto delle Policy commerciali;
- Gestione Clientela, Fidelizzazione, Eventi, Pubblicità, Campagne Promozionali e Saldi

In particolare:

- Definire per ogni punto vendita i target qualitativi e quantitativi, raggiungendo gli obiettivi commerciali fissati in termini di volumi e di fatturato, massimizzandone la profittabilità.
- Partecipare alla redazione del budget dei negozi, garantire la raccolta di informazioni di mercato, di marketing e commerciali, per monitorare la concorrenza e le relative iniziative dei competitors.
- Coordinare e supportare i rispettivi Store Managers guidandoli nella corretta pianificazione di azioni commerciali, gestionali e di visual merchandising, analizzando e verificando periodicamente i risultati conseguiti, intervenendo per proporre e condividere eventuali azioni correttive.
- Allenare e formare e motivare i team di vendita facendo in modo che si sviluppino competenze distintive necessarie ad eccellere nei ruoli di pertinenza.
- Monitorare gli aspetti logistici (in merito alle tempistiche di arrivo della merce ed al corretto stoccaggio) ed il livello di servizio alla clientela in linea con le politiche aziendali.

- Date (da – a) Dal Agosto 2010 a Maggio 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Società affiliate al Gruppo Miroglio Fashion, Calzedonia e Max Mara – Vibo Valentia/Milano**
- Tipo di azienda o settore **Abbigliamento – Moda**
- Tipo di impiego **Responsabile Gestione Negozi**

- Principali mansioni e responsabilità

Gestione dei seguenti negozi monomarca:  
 n. 2 Pv MAX&Co  
 n. 1 Pv Persona  
 n. 1 Pv Intimissimi  
 n. 1 Pv Elena Mirò  
 n. 1 Pv Motivi

Principali Mansioni:

- supervisione e coordinamento delle risorse all'interno degli stores
- gestione del rapporto tra l'azienda e i partner commerciali
- responsabilità del raggiungimento del budget
- analisi vendite e riassortimenti
- garanzia dell'applicazione del modello di servizio
- supervisione del layout dei negozi

In particolare:

- Definire per ogni punto vendita i target qualitativi e quantitativi, raggiungendo gli obiettivi commerciali fissati in termini di volumi e di fatturato, massimizzandone la profittabilità.
- Partecipare alla redazione del budget dei negozi, garantire la raccolta di informazioni di mercato, di marketing e commerciali, per monitorare la concorrenza e le relative iniziative dei competitors.
- Coordinare e supportare le rispettive Store Managers guidandole nella corretta pianificazione di azioni commerciali, gestionali e di visual merchandising, analizzando e verificando periodicamente i risultati conseguiti, intervenendo per proporre e condividere eventuali azioni correttive.
- Allenare e formare e motivare il proprio team di vendita facendo in modo che si sviluppino competenze distintive necessarie ad eccellere nei ruoli di pertinenza.
- Monitorare gli aspetti logistici (in merito alle tempistiche di arrivo della merce ed al corretto stoccaggio) ed il livello di servizio alla clientela in linea con le politiche aziendali.

- Date (da – a) Da giugno 2004 ad luglio 2010
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Anteprima Moda**  
Valentia Vibo
- Tipo di azienda o settore Abbigliamento – Moda
- Tipo di impiego Responsabile punti vendita franchising e plurimarche
- Principali mansioni e responsabilità Tra le principali mansioni di cui mi occupo rientrano:
  - la selezione e la formazione del personale;
  - supporto ed affiancamento alla vendita;
  - gestione magazzino;
  - rapporti con fornitori e banche;
  - layout punto vendita,
  - analisi clientela: affluenza, fidelizzazione, scontrino medio;
  - politiche di vendita
  - marketing.
- Date (da – a) Da aprile 2008 a settembre 2009
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Banca Mediolanum -**  
(MI) Basiglio
- Tipo di azienda o settore Bancario-assicurativo
- Tipo di impiego Consulente finanziario

• Principali mansioni e responsabilità

Le principali mansioni di cui mi sono occupato sono:

- creazione portafoglio clienti: acquisizione, gestione e sviluppo;
- periodici incontri con i clienti al fine di analizzare le singole esigenze e proporre le soluzioni ed i servizi più adeguati;
- costante confronto con i clienti su risultati conseguiti e obiettivi da raggiungere;
- organizzazione riunioni ed eventi con clienti al fine di informare costantemente sulle situazioni dei mercati finanziari;
- gestione, formazione e coordinamento risorse e team;
- vendita prodotti e servizi finanziari-assicurativi-bancari quali c/c, mutui, piani previdenziali, prestiti personali, piani di accumulo, assicurazioni vita e danni, fondi comuni d'investimento;
- attività giornaliera di reporting fatta al Mnager Capo Area.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Da settembre 2004 a settembre 2007

**Administration Consulting Srl –**  
Vibo Valentia  
Sede operativa: Reggio Emilia

Servizi alle imprese

Impiegato

Consulenza del lavoro:

- gestione diretta dei clienti assegnati;
- elaborazione buste paga;
- consulenza su contrattualistica del lavoro;
- gestione rapporti con enti (quali Inail, Inps, Centri impiego, Casse edili, Ispettorato lavoro);
- cura delle pratiche di assunzioni, licenziamenti, proroghe e trasformazioni.

Pratiche di Revisione contabile e aziendale.

Analisi di Bilancio.

Analisi principali costi.

Finanziamenti pubblici agevolati a PMI:

- studio e fattibilità progetto;
- analisi e costante aggiornamento sui bandi comunitari, nazionali, regionali e locali;
- elaborazione business plan e domanda di finanziamento.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 2 aprile 2007 al 31 luglio 2007

Dal 2 novembre 2007 al 15 gennaio 2008

**Amministrazione Provinciale di Vibo Valentia**

Amministrazione Pubblica

Co.Co.Co.

Responsabile del Progetto "Attività di supporto tecnico ed informatico"

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

Dal 17 luglio 2006 al 16 febbraio 2007

**Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali – Italia Lavoro**

Amministrazione Pubblica

- Tipo di impiego **Assistente alla Direzione**
- Principali mansioni e responsabilità **All'interno del "Progetto Lavoro&Sviluppo2" promosso tramite Italia Lavoro dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali, ho svolto il Tirocinio di Alta Formazione in Assistente alla Direzione presso la società Amministrazione Consulting Srl.**
- Date (da – a) **Dal 23 ottobre 2006 al 14 novembre 2006**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Regione Calabria – Assessorato al Lavoro**
- Tipo di azienda o settore **Amministrazione Pubblica**
- Tipo di impiego **Collaborazione occasionale**
- Principali mansioni e responsabilità **All'interno dell'attività formativa "Work Experience" promossa dalla Regione Calabria ho svolto l'attività di Tutor per la formazione.**
- Date (da – a) **Dal 2 maggio 2005 al 30 giugno 2005**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Consorzio E-Laborando**
- Tipo di azienda o settore **Formazione**
- Tipo di impiego **Collaboratore**
- Principali mansioni e responsabilità **Docente in Corsi di formazione professionale**
- Date (da – a) **Da settembre 1999 a aprile 2004**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **Azienda di trasporti**
- Tipo di azienda o settore **Trasporti**
- Tipo di impiego **Lavoro occasionale**
- Principali mansioni e responsabilità **Consegne come corriere. Traslochi. Autista per turisti.**

#### **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

- Date (da – a) **6 ottobre 2009**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **APF – Organismo per la tenuta dell'albo dei promotori finanziari – Commissione Esaminatrice sede di Napoli**
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **Diritto del mercato finanziario, Diritto degli intermediari, Disciplina dell'attività del promotore finanziario, Nozioni di matematica finanziaria, Economia del mercato finanziario, Pianificazione finanziaria, Finanza comportamentale, Nozioni di diritto privato e commerciale, Diritto tributario e investimenti finanziari, Diritto previdenziale e assicurativo.**
- Qualifica conseguita **Promotore finanziario**
- Date (da – a) **28 aprile 2008**
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione **Università degli Studi della Calabria – Cosenza**

Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

• Qualifica conseguita

• 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

• 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

ITALIANO

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura

INGLESE  
OTTIMA  
BUONA

Ragioneria generale e applicata, Revisione aziendale, Tecnica industriale e commerciale, Tecnica bancaria, Tecnica professionale, Finanza aziendale, Diritto privato, Diritto commerciale, Diritto fallimentare, Diritto tributario, Diritto del lavoro e della previdenza sociale, Diritto processuale civile, Sistemi informativi, Economia politica, Matematica e Statistica, Legislazione e Deontologia professionale.

**Dottore commercialista ed Esperto Contabile**

Da settembre 1997 a luglio 2004

Università degli Studi di Siena – Facoltà di Economia "Richard M. Goodwin" – Piazza San Francesco 7 – 5310 Siena

Area giuridica: Diritto Tributario, Diritto Commerciale, Diritto Privato, Diritto Pubblico, Diritto Comunitario del Lavoro, Legislazione bancaria, Diritto degli Intermediari finanziari, Diritto bancario.

Area economica: Microeconomia, Macroeconomia, Economia Aziendale, Economia Monetaria, Economia Internazionale, Tecnica bancaria, Storia economica, Economia delle aziende di credito, Economia degli Intermediari finanziari, Organizzazione aziendale.

Area tecnica: Matematica generale, Matematica finanziaria, Lingua Inglese, Informatica, Statistica I, Statistica II, Ragioneria generale ed applicata.

**Laurea in Economia bancaria**

Da settembre 1992 a luglio 1997

Liceo Scientifico Statale "G. Berto" di Vibo Valentia

Matematica, Fisica, Inglese, Italiano, Latino, Storia, Filosofia.

**Maturità scientifica**

• Capacità di espressione  
orale

OTTIMA

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI**

Ottime capacità relazionali e rapporti Interpersonali. Ottima dialettica e proprietà di linguaggio.  
Dotato di un grande spirito di squadra, ho ottime capacità gestionali e di team work unite a flessibilità, professionalità, autonomia ed un forte orientamento al risultato.

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE**

Ottime capacità organizzative

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE**

Ottimo utilizzo del computer, internet, posta elettronica, pacchetto microsoft office.

**ALTRE CAPACITÀ E  
COMPETENZE PERSONALI**

Determinato, dinamico, flessibile e disponibile.  
Massima serietà.

PATENTE O PATENTI

Patente B.

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

Predisposizione agli spostamenti.

*Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D. Lgs. 196/03.*

*Filippo Paoli*