

INFORMAZIONI PERSONALI



Aletta Andrea

📍 Via G. di Vittorio, 32, 47822 Santarcangelo di Romagna (Italia)

☎ (+39)3484019150

✉ andrea.aletta1@gmail.com

🌐 <https://it.linkedin.com/in/andrea-aletta-b827b6b8>

Sesso Maschile | Data di nascita 19/09/1965 | Nazionalità Italiana

POSIZIONE RICOPERTA

Direttore Vendite

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

2013–2018

Direttore Vendite Italia e Malta

Tisun GmbH (Austria)

Tisun GmbH, leader europeo nel settore dello sviluppo, produzione e distribuzione di collettori - impianti solari di alta qualità, dove ho svolto l'attività in Home Office.

Definizione e applicazione della strategia commerciale
Gestione degli accordi commerciali con i rivenditori/grossisti
Selezione, formazione e affiancamento della rete di agenzie in tutta il territorio Italiano (24)
Attività di analisi e reportistica per Casa Madre
Verifica dell'applicazione delle politiche di credito definite da Casa Madre

Obiettivi raggiunti:

2017: 85% obiettivi di vendita.

2016: 100% obiettivi vendita: 2,5 ML.

2015

100% obiettivi di vendita: 2,5 ML.

100% obiettivo incremento rete vendita (24 agenzie)

2014:

100% obiettivi di vendita: 2,7 ML.

100% copertura territoriale (sostituzione 4 agenzie)

2013: +22% obiettivo di vendita: 2,4 ML.

1998–2012

Titolare

Società Climaria S.r.l. (Italia)

Gestione di mandati di rappresentanza nel settore della climatizzazione residenziale e industriale
11 milioni di Euro fatturato annuo – staff 6 persone.

Tra i vari brand gestiti: Daikin; Beretta Caldaie; Tecnosytemi, per il settore della componentistica per il condizionamento; Unidelta, produttore di tubi e raccorderia in polietilene

Definizione e gestione della strategia commerciale
Selezione, formazione e coordinamento dello staff

Obiettivi raggiunti:

Premi per il superamento degli obiettivi dal 2002 al 2009.

1995–1997

Direttore Vendite

Aertecnica S.p.a. (Italia)

Produzione di impianti residenziali e industriali di aspirazione polveri centralizzati.
8 mld (Lire) fatturato annuo - staff 35 persone

Selezione, gestione e coordinamento della rete vendita sul territorio nazionale

Obiettivi raggiunti:

Premio per il superamento dell'obiettivo: in due anni portare il fatturato minimo dai 650 milioni di lire di partenza a minimo 2MLD. Obiettivo superato a fine anno 1997 fatturato 2,3 MLD.

1992–1995 **Direttore Vendite**

Società Europa 2000 Spa (attuale Idroexpert) (Italia)

Gruppo d'acquisto, nel settore della distribuzione di articoli idrotermosanitari e di condizionamento; 80 mld di Lire fatturato annuo - staff 60 dipendenti.

Gestione e coordinamento delle vendite rivolte ai grossisti affiliati al gruppo a livello nazionale (circa 90 distributori affiliati in Italia)

Selezione e formazione dei nuovi grossisti da affiliare

Formazione dedicata alla forza vendite

1988–1992 **Responsabile Vendite**

Rocchi Costante Spa (Italia)

Settore della termoidraulica, pavimenti e rivestimenti.

60 mld di Lire fatturato annuo - staff 130 dipendenti.

Start up della società

Gestione e coordinamento dei 5 responsabili di show room suddivisi per reparto/prodotto.

Aumento del fatturato dopo 4 anni di gestione, un fatturato pari a 7 miliardi di Lire.

1986–1988 **Impiegato**

Aletta Antonio Sas (Italia)

Azienda di famiglia (ALETTA ANTONIO sas) che si occupava della vendita e della posa di parquet di alta gamma. staff 4 persone, di cui 2 soci.

Gestione prima nota e Contabilità

Gestione amministrazione

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1980–1985 **Diploma di Ragioneria**

Istituto Tecnico Commerciale per Ragionieri, Cesena (FC) (Italia)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Lingue straniere

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	B1	B1	B1	B1	B1
	Bristol UK, Aprile 2011 - Corso di lingua inglese presso "English Language Centre" della durata di tre settimane – (Intermediate Level)				
	New York, Agosto 2008 - Corso di lingua inglese presso "English Language Clubhouse" della durata di tre settimane (General Level)				
	The Language Center – Full immersion English Course – 21/26 agosto 2018 – Corso FH 48 Business English e General English – Livello Pre-intermediate.				
francese	A2	A2	A2	A2	A2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato

[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

AUTOVALUTAZIONE

Competenze digitali

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente base	Utente base	Utente base	Utente base	Utente base

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Conoscenza del sistema operativo MAC OS1.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Seminari

Milano, 1999 - Metodi di marketing e vendita
Partecipazione al seminario: " Piano di sviluppo risorse umane"

Trattamento dei dati personali

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

Andrea Aletta