



# Danilo Vozza

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Gennaio 2023 - Attuale

**Vice store manager Lidl S.R.L | Verona**

- Gestione delle operazioni di apertura e chiusura di cassa e degli adempimenti contabili in assenza del responsabile.
- Gestione e risoluzione delle problematiche legate a reclami e lamentele da parte dei clienti.
- Verifica dell'allestimento delle vetrine ed espositori e del corretto rifornimento dei prodotti mancanti.
- Supporto al responsabile nella definizione del planning delle turnazioni, delle ferie e dei permessi dello staff.
- Affiancamento al responsabile nel raggiungimento degli obiettivi qualitativi e quantitativi stabiliti dalla proprietà.
- Sostituzione del responsabile del punto vendita nella relazione con i fornitori quando necessario.
- Supporto nell'individuazione e nella risoluzione di criticità e nel monitoraggio periodico dei KPI.
- Partecipazione alla selezione, alla formazione e all'affiancamento dello staff dedicato alle vendite.
- Organizzazione delle attività di pulizia e manutenzione del punto vendita in collaborazione con lo store manager.
- Controllo dello stoccaggio delle scorte e delle giacenze di magazzino per l'elaborazione degli ordini.
- Supervisione della corretta applicazione delle norme di sicurezza sul lavoro in accordo con il responsabile.
- Organizzazione del magazzino e riordino degli stock.
- Coordinamento del punto vendita in termini di organizzazione e pianificazione delle attività e dei turni del personale.
- Motivazione e coinvolgimento del personale al fine di creare un'ambiente sereno e accogliente per il cliente.
- Attività di vendita e consulenza al cliente.
- Garanzia del rispetto delle normative sulla sicurezza e di tutti i regolamenti aziendali.
- Gestione della comunicazione interna ed esterna del punto vendita.
- Implementazione delle direttive aziendali con tempestività, precisione e affidabilità.
- Coordinamento e formazione degli addetti attraverso un attento monitoraggio delle attività e un'efficace turnazione.
- Coordinamento e controllo delle realizzazione delle attività di visual merchandising.
- Gestione degli adempimenti amministrativi e contabili del punto vendita.
- Supporto all'azienda nello sviluppo della strategia di vendita.
- Controllo e previsione dei costi per garantire le marginalità definite dal management.
- Sviluppo di relazioni di fiducia con la clientela offrendo supporto e consulenza.
- Raccolta e condivisione dei dati e dei feedback della clientela relativamente alle promozioni in essere, per supportare il team marketing nella valutazione delle attività.
- Applicazione delle direttive aziendali nella gestione del punto vendita.

📍 16155, Genova

📞 3483813418

✉️ Dany832009@hotmail.it

📅 21/06/1983

🚗 A-B

## PROFILO PROFESSIONALE

Vice Store Manager dedito e laborioso in grado di guidare e motivare il personale del punto vendita nel fornire ogni volta un servizio eccezionale. Conoscenza di tutti gli aspetti operativi del negozio e cura nell'individuare possibili miglioramenti e ottimizzazioni. Pronto a nuove sfide professionali e alla ricerca di un impiego orientato alla carriera. Esperto supervisore di punti vendita con alle spalle una solida storia di gestione di team di alto livello nonché di raggiungimento e superamento degli obiettivi operativi, di vendita e di assistenza. Attento nel monitorare le perdite, gestire i registri e mantenere i team produttivi e motivati. Focalizzato all'incremento degli incassi tramite l'applicazione di approcci proattivi e strategici. Nel corso della mia carriera come Store Manager, ho creato un ambiente di lavoro in continua crescita attraverso una leadership finalizzata alla soddisfazione della clientela, grazie anche all'organizzazione di incontri settimanali per informare, formare e motivare gli addetti del negozio. Ho inoltre collaborato nell'esecuzione delle attività amministrative e burocratiche necessarie alla corretta gestione del punto vendita. Sono un manager di negozio in grado di lavorare sia in modo indipendente sia in un contesto di squadra. Sono una persona proattiva con capacità di delega ben sviluppate. Mi sono occupato di sviluppare nuovi processi e procedure legate alla

gestione del cliente, supervisionando la formazione e il costante miglioramento del personale presente nel punto vendita.

Giovane professionista con forte motivazione ad apprendere e crescere professionalmente nel ruolo di Store Manager. Nel corso dell'ultima esperienza lavorativa ha perfezionato l'uso dei principali strumenti e tecniche di lavoro dimostrando proattività, elasticità mentale, ottime doti comunicative ed interpersonali oltre a spirito di squadra e capacità di stabilire le priorità organizzando il proprio lavoro in maniera rigorosa e orientata al raggiungimento degli obiettivi.

---

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Talento per la negoziazione
- Analisi del rendimento
- Conoscenza del settore di riferimento
- Tecniche organizzative
- Disponibilità al lavoro su turni
- Competenze gestionali
- Conoscenza di sistemi ERP
- Abilità gestionali
- Capacità di multitasking
- Predisposizione al contatto col pubblico
- Integrità professionale
- Controllo delle scorte
- Tecniche di vendita
- Orientamento al cliente
- Pianificazione delle vendite
- Attitudine alla vendita
- Utilizzo di sistemi di database
- Competenze di visual merchandising
- Gestione delle email
- Conoscenza dei sistemi POS
- Tecniche di Visual merchandising
- Pensiero strategico
- Conoscenze amministrative
- Efficacia comunicativa
- Competenze organizzative
- Registratore telematico
- Conoscenza delle normative fiscali
- Entusiasmo e motivazione
- Flessibilità
- Risoluzione dei problemi
- Adattabilità al cambiamento
- Leadership
- Spirito di adattamento
- Strategie relazionali
- Capacità relazionali
- Problem solving
- Gestione del personale
- Gestione delle operazioni
- Dinamicità
- Abilità di delega
- Gestione del servizio clienti
- Doti organizzative
- Conoscenza del marketing
- Spirito di iniziativa

- Coordinamento dello staff di negozio, definizione di turni, ferie, permessi e obiettivi individuali.
- Supporto al personale nella gestione di problematiche relative alla gestione della clientela.
- Responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di vendita e dello sviluppo del volume di affari.
- Coordinamento e gestione del team di vendita e pianificazione della turnistica, assicurando l'efficienza del punto vendita e il rispetto della normativa sul lavoro.
- Selezione e formazione del personale nel pieno rispetto degli standard aziendali.
- Motivazione del team dei collaboratori del negozio al fine di creare una squadra affiatata e performante.
- Conduzione degli adempimenti amministrativi e della contabilità di negozio.
- Coordinamento della forza vendita assicurando una customer experience di qualità, aumentando la fidelizzazione e la soddisfazione della clientela.
- Selezione, formazione e coaching del personale sul negozio sulle procedure aziendali e le corrette tecniche di vendita.
- Cura della customer satisfaction mostrando attenzione alle esigenze del cliente e professionalità nella gestione dei reclami.
- Verifica costante del corretto posizionamento del punto vendita in base al target di riferimento.
- Proposta di iniziative commerciali necessarie al raggiungimento dei budget assegnati.
- Predisposizione delle reportistica periodica inerente volumi di vendita e fatturato.
- Supervisione delle fasi di ricezione, scarico e disposizione dei prodotti in magazzino e nel punto vendita.
- Gestione di promozioni e attività di scontistica in base agli obiettivi di vendita e posizionamento sul mercato.
- Pianificazione e attribuzione degli incarichi alle risorse assegnate, controllando il rispetto delle procedure operative.
- Cura dell'immagine e dell'allestimento del punto vendita e controllo della corretta esposizione dei prodotti secondo le politiche commerciali e le linee guida dei marchi.
- Supervisione dell'intero processo di gestione delle scorte, compresa la ricezione della merce in entrata, il rifornimento degli scaffali e il controllo dell'esaurimento scorte.
- Assistenza al cliente fornendo informazioni appropriate dopo un'attenta ricerca dei problemi.
- Formazione del personale sulla gestione di situazioni difficili mostrando calma e professionalità.
- Ispezione diretta del reparto al fine di valutare la situazione generale ed eventualmente porre rimedio a problematiche quali scarsa pulizia, livelli di scorte insufficienti e promozione inadeguata dei prodotti.
- Delega dei compiti a specifici dipendenti in base alle conoscenze e ai punti di forza individuali.
- Ideazione, implementazione e gestione di promozioni al fine di migliorare i profitti dei punti vendita e favorire il coinvolgimento dei clienti.
- Revisione dell'inventario e dei registri delle vendite, misurando e comunicando le tendenze ai dirigenti che se ne serviranno nei processi decisionali.
- Pianificazione e aggiornamento dei programmi di lavoro per una copertura ottimale delle esigenze aziendali previste.
- Definizione, applicazione e ottimizzazione di obiettivi e procedure di reparto al fine di ottimizzare le prestazioni e la produttività del team.

- Team management
- Predisposizione agli inventari
- Gestione dei reclami

1 - 1

### **Specialista di Macelleria/ Caporeparto Macelleria Spesa Intelligente S.P.A | Verona**

- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrosti e carni ripiene.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Formazione e affiancamento dei nuovi dipendenti.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle dichiarate nei DDT.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Gestione del personale, pianificazione del piano ferie, assegnazione delle mansioni, valutazione del rendimento e attuazione di eventuali azioni correttive.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Integrazione delle vendite online e offline evitando la conflittualità tra i due canali.
- Supervisione del budget assegnato e controllo dei costi, identificando opportunità di risparmio e miglioramento.

- Analisi dei dati di vendita e dei feedback dei clienti identificando possibili aree di miglioramento.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.

1 - 1

**Specialista di Macelleria/ Caporeparto Macelleria MM Food S.R.L | Genova**

- Gestione e organizzazione degli archivi documentali cartacei e digitali dell'azienda.
- Smistamento rapido delle chiamate in entrata e in uscita, indirizzando i clienti verso i reparti appropriati e risolvendo le richieste in modo tempestivo.
- Gestione degli ordini delle forniture per l'ufficio e controllo delle scorte garantendo il rifornimento dei materiali.
- Presidio delle operazioni amministrative e burocratiche di competenza garantendo il rispetto delle scadenze.
- Supporto alle attività di gestione del centralino e dello smistamento della corrispondenza.
- Preparazione di presentazioni, report e documenti di vario genere utilizzando Microsoft Office.
- Accoglienza dei visitatori, registrazione dei dati e rilascio dei badge per l'accesso.
- Gestione delle agende e supporto all'organizzazione di eventi e riunioni predisponendo dati e presentazioni.
- Collaborazione alla gestione del parco auto aziendale e all'organizzazione di trasferte e viaggi di lavoro.
- Supporto nella gestione di progetti come ricerche di mercato, analisi dei competitor e sviluppo di nuovi prodotti o servizi.
- Controllo del rispetto delle procedure di sicurezza e protezione dei dati, garantendo la riservatezza delle informazioni personali e aziendali.
- Redazione e invio di corrispondenza commerciale, e-mail e fax, garantendo una comunicazione chiara e professionale con clienti e fornitori.
- Collaborazione nella realizzazione di eventi come fiere e conferenze, utili a rafforzare l'immagine dell'azienda.
- Elaborazione e gestione di ordini di acquisto, fatture e pagamenti, controllando il rispetto del budget assegnato al dipartimento.
- Collaborazione con il reparto Risorse Umane nell'invio delle pratiche di assunzione del personale o dei cedolini dei dipendenti.
- Assistenza nella preparazione e nella revisione di contratti, proposte commerciali e altri documenti aziendali.
- Collaborazione con gli addetti al Marketing e alla Comunicazione nella preparazione e nell'invio di materiale promozionale
- Organizzazione delle attività di pulizia e manutenzione degli spazi comuni, assicurando l'ordine e il decoro degli uffici.
- Formazione dei nuovi impiegati, fornendo le informazioni e il supporto necessari ad un'integrazione rapida ed efficace.
- Controllo del rispetto delle procedure aziendali, intervenendo in caso di mancata ottemperanza.
- Gestione delle relazioni con i fornitori di servizi, negoziando contratti e monitorando la qualità delle prestazioni effettuate.
- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrostiti e carni ripiene.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.

- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Formazione e affiancamento dei nuovi dipendenti.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Integrazione delle vendite online e offline evitando la conflittualità tra i due canali.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.

1 - 1

**Specialista di Macelleria/Caporeparto Macelleria Alfi S.R.L |**  
Alessandria

- Svolgimento dei compiti assegnati con attenzione e precisione.
- Esecuzione autonoma delle attività assegnate.
- Organizzazione e svolgimento del carico di lavoro in modo autonomo ed efficiente.
- Supporto e collaborazione con i colleghi nella gestione degli incarichi assegnati.
- Svolgimento degli incarichi assegnati con rapidità ed efficienza.
- Cura e sistemazione della propria postazione lavorativa.
- Gestione di imprevisti e problemi lavorativi con rapidità ed efficienza.
- Supporto ai colleghi nello svolgimento degli incarichi affidati.
- Uso di una comunicazione capace di facilitare i rapporti e favorire l'attività.
- Aiuto ai colleghi neoassunti nello svolgimento delle attività.
- Attenzione e rispetto di istruzioni e suggerimenti ricevuti nell'esecuzione delle attività richieste.

- Organizzazione delle attività in base all'urgenza e al carico di lavoro assegnato.
- Collaborazione nell'esecuzione di attività oltre a quelle assegnate.
- Approccio al servizio finalizzato alla piena soddisfazione del cliente.
- Esecuzione degli incarichi affidati gestendo la pressione lavorativa.
- Copertura di altre aree di attività durante picchi di lavoro e assenza di colleghi.
- Variazione di orari e sedi lavorative in caso di necessità.
- Svolgimento di attività e incarichi utili alla crescita professionale nel settore.
- Ricerca della massima soddisfazione alle richieste della Direzione.
- Gestione delle attività assegnate migliorandone i tempi di esecuzione.

1 - 1

#### **Titolare negozio alimentari Titolare | Genova**

- Cura delle relazioni con i clienti assistendoli nella scelta dei prodotti e procurando articoli su richiesta.
- Presidio delle operazioni di cassa, tenuta dei registri e archiviazione di fatture e scontrini.
- Scelta dell'assortimento e del rifornimento dei prodotti in base alle vendite e alle richieste della clientela.
- Valutazione dei criteri espositivi più appropriati, allestimento di vetrine, espositori e scaffali e prezzatura della merce.
- Tenuta della contabilità del negozio e gestione di tutti gli adempimenti amministrativi correlati.
- Gestione degli inventari di magazzino ed elaborazione degli ordini sulla base delle necessità.
- Individuazione di soluzioni tempestive in caso di reclami o lamentele da parte della clientela.
- Selezione dei migliori fornitori per qualità dei prodotti, prezzi vantaggiosi ed efficienza nel servizio.
- Monitoraggio delle vendite per la verifica degli obiettivi nel medio-lungo termine.
- Verifica della corretta attuazione delle normative in termini di sicurezza sul lavoro.
- Definizione del target di clientela a cui rivolgersi, scelta dei prodotti più idonei ed elaborazione dei listini prezzi.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle dichiarate nei DDT.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Elaborazione degli adempimenti amministrativi, compresa l'emissione di fatture e ricevute fiscali e la compilazione di bolle di consegna.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.

- Ricerca e selezione dei migliori fornitori sul mercato pattuendo condizioni contrattuali vantaggiose.
- Individuazione dei migliori servizi di trasporto ed efficientamento delle procedure di evasione degli ordini.
- Analisi dei dati di vendita e dei feedback dei clienti identificando possibili aree di miglioramento.
- Integrazione delle vendite online e offline evitando la conflittualità tra i due canali.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.

1 - 1

#### **Caporeparto macelleria Tallone Luigi & Figli S.N.C | Imperia**

- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrostiti e carni ripiene.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Formazione e affiancamento dei nuovi dipendenti.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle dichiarate nei DDT.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Gestione del personale, pianificazione del piano ferie, assegnazione delle mansioni, valutazione del rendimento e attuazione di eventuali azioni correttive.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.

- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.
- Individuazione dei migliori servizi di trasporto ed efficientamento delle procedure di evasione degli ordini.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.
- Supervisione del budget assegnato e controllo dei costi, identificando opportunità di risparmio e miglioramento.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.
- Integrazione delle vendite online e offline evitando la conflittualità tra i due canali.
- Analisi dei dati di vendita e dei feedback dei clienti identificando possibili aree di miglioramento.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.

1 - 1

**Specialista di Macelleria/CapoReparto Macelleria Basko S.P.A | Genova**

- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrostiti e carni ripiene.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Formazione e affiancamento dei nuovi dipendenti.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle dichiarate nei DDT.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Gestione dell'allestimento dei punti vendita, selezione del layout di esposizione all'interno dell'area vendita e negli spazi espositivi.
- Gestione del personale, pianificazione del piano ferie, assegnazione delle mansioni, valutazione del rendimento e

- attuazione di eventuali azioni correttive.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Elaborazione degli adempimenti amministrativi, compresa l'emissione di fatture e ricevute fiscali e la compilazione di bolle di consegna.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.
- Individuazione dei migliori servizi di trasporto ed efficientamento delle procedure di evasione degli ordini.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.
- Supervisione del budget assegnato e controllo dei costi, identificando opportunità di risparmio e miglioramento.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.
- Integrazione delle vendite online e offline evitando la conflittualità tra i due canali.
- Analisi dei dati di vendita e dei feedback dei clienti identificando possibili aree di miglioramento.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.

1 - 1

**Specialista di Macelleria/ Vice CapoReparto SOGEGROSS S.P.A | Genova**

- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrostiti e carni ripiene.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Formazione e affiancamento dei nuovi dipendenti.
- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle

dichiarate nei DDT.

- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Gestione del personale, pianificazione del piano ferie, assegnazione delle mansioni, valutazione del rendimento e attuazione di eventuali azioni correttive.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.
- Individuazione dei migliori servizi di trasporto ed efficientamento delle procedure di evasione degli ordini.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.
- Supervisione del budget assegnato e controllo dei costi, identificando opportunità di risparmio e miglioramento.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.
- Integrazione delle vendite online e offline evitando la conflittualità tra i due canali.
- Analisi dei dati di vendita e dei feedback dei clienti identificando possibili aree di miglioramento.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.

1 - 1

#### **Specialista di Macelleria Basko S.P.A | Genova**

- Gestione e organizzazione degli archivi documentali cartacei e digitali dell'azienda.
- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrostiti e carni ripiene.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Formazione e affiancamento dei nuovi dipendenti.

- Monitoraggio degli stock, delle giacenze e della rotazione delle scorte per un'efficiente gestione del flusso delle merci.
- Controllo della merce in entrata e verifica del buono stato dei prodotti e dell'equivalenza delle quantità ricevute a quelle dichiarate nei DDT.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sulla collocazione, i prezzi, le caratteristiche e le condizioni di acquisto dei prodotti in vendita.
- Formazione del personale sui prodotti e sulle tecniche di vendita e creazione di un ambiente di lavoro collaborativo e disteso.
- Elaborazione di piani promozionali e di iniziative di marketing, definizione dei prezzi, degli sconti e delle promozioni.
- Risoluzione di controversie con clienti e fornitori e gestione dei reclami e delle richieste di rimborso.
- Controllo dell'inventario, delle giacenze e gestione degli ordini in base all'andamento e ai trend di mercato.
- Supervisione delle consegne, garantendo puntualità e la soddisfazione dei clienti.
- Diffusione e spiegazione dei programmi di fidelizzazione e delle iniziative in calendario dedicate alla clientela.
- Controllo del processo di acquisto dei prodotti, assicurando un approvvigionamento efficiente e tempestivo.
- Organizzazione di un ambiente di lavoro accogliente per i dipendenti e i clienti.
- Gestione delle operazioni quotidiane del negozio, garantendo il rispetto delle politiche e delle procedure aziendali.
- Monitoraggio e ottimizzazione dei processi di vendita e assistenza al cliente.
- Supervisione del budget assegnato e controllo dei costi, identificando opportunità di risparmio e miglioramento.
- Analisi dei dati di vendita e dei feedback dei clienti identificando possibili aree di miglioramento.
- Monitoraggio e valutazione delle tendenze di mercato, definendo strategie di acquisto e vendita dei prodotti.

1 - 1

**Apprendista macellaio Piccardo E.M di Gallo P.L S.A.S |**  
Genova

- Disossatura base di carne ovine, bovine, suine, volatili, polli e conigli.
- Affilatura degli strumenti da taglio e predisposizione di macchine e utensili per la lavorazione della carne.
- Macinazione della carne e preparazione di salsicce, hamburger oppure tagli per bistecche, spezzatini, bolliti.
- Impiego di utensili come pesatrici, coltelli a lama lunga e corta, affettatrici, segaossi, insaccatrici, tritacarni.
- Esposizione della merce nel banco previa pesatura, prezzatura e confezionamento.
- Porzionatura e sezionatura dei tagli anatomici di carni ovine, bovine, suine e pollame.
- Asportazione di nervi, grasso e cartilagine dalla carne con annessa eviscerazione ed eliminazione della pelle.
- Rispetto delle norme igieniche per la produzione e immissione di carni fresche sul mercato.
- Gestione del banco refrigerato e dei pozzetti dedicati alla carne confezionata e ai pronto cuoci.
- Descrizione al cliente delle proprietà dei tagli di carni in modo da orientare la scelta in base al tipo di ricetta e alla cottura.
- Trasporto dei tagli dalle celle frigorifere o dal deposito assicurando la giusta rotazione delle scorte.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.

- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Monitoraggio e regolazione delle temperature delle celle frigorifere.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Preparazione degli ordini ed elaborazione del relativo conto.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrosti e carni ripiene.
- Stoccaggio delle carni, con tecniche atte a preservare la freschezza e la qualità del prodotto.
- Controllo periodico delle scorte e aggiornamento dell'inventario dei prodotti.
- Azionamento delle attrezzature di taglio e di confezionamento e controllo delle aree di lavoro.
- Trasferimento dei prodotti nelle celle frigorifere, negli abbattitori e nei congelatori.
- Descrizione delle caratteristiche delle carni disponibili e delle modalità di preparazione, aiutando i clienti nella scelta.
- Superamento delle ispezioni sanitarie mediante la corretta impostazione delle temperature di stoccaggio delle carni e l'aggiornamento costante dei registri delle temperature di prodotti e celle frigo.
- Taglio, incarto, pesatura ed etichettatura degli ordini dei clienti.
- Riconoscimento dei diversi tagli di carne, controllo della qualità dei prodotti e del rispetto della normativa sulla conservazione.
- Stoccaggio delle carni utilizzando metodologie apposite per diminuire sprechi e deterioramenti.
- Realizzazione quotidiana di richieste speciali e completamento di ordini per l'ingrosso.
- Gestione quotidiana di transazioni in contanti, bancomat e carte di credito.
- Gestione delle attività di pulizia nel rispetto degli standard igienici e di sicurezza stabiliti.
- Assistenza al cliente nella scelta del taglio o del prodotto più idoneo.
- Lavorazione, macellazione e sfilettatura per la messa in vendita delle differenti parti.
- Trascrizione delle ricette nel libro delle preparazioni e degli ingredienti a disposizione dei clienti.
- Condimento delle carni attraverso ingredienti specifici da ricetta.
- Preparazione dei prodotti tritati tramite l'utilizzo della strumentazione specifica.
- Gestione della vendita al banco dei prodotti richiesti, pesandoli ed etichettandoli.

1 - 1

**Apprendista macellaio Carbone S.N.C di Carbone  
GiacomoFranco | Genova**

- Disossatura base di carne ovine, bovine, suine, volatili, polli e conigli.
- Affilatura degli strumenti da taglio e predisposizione di macchine e utensili per la lavorazione della carne.
- Macinazione della carne e preparazione di salsicce, hamburger oppure tagli per bistecche, spezzatini, bolliti.

- Confezionamento e pesatura del prodotto prima della consegna al cliente finale.
- Esposizione della merce nel banco previa pesatura, prezzatura e confezionamento.
- Porzionatura e sezionatura dei tagli anatomici di carni ovine, bovine, suine e pollame.
- Descrizione al cliente delle proprietà dei tagli di carni in modo da orientare la scelta in base al tipo di ricetta e alla cottura.
- Trasporto dei tagli dalle celle frigorifere o dal deposito assicurando la giusta rotazione delle scorte.
- Pulizia e igienizzazione di attrezzature e aree di lavoro a fine turno.
- Taglio, macinatura e lavorazione delle carni.
- Taglio, pesatura, confezionamento ed etichettatura degli ordini al banco.
- Assistenza ai clienti fornendo informazioni sui prodotti.
- Utilizzo dei dispositivi di protezione individuale nel rispetto delle policy sulla sicurezza.
- Lavorazione delle carni per preparare prodotti pronto cuoci come arrosti e carni ripiene.

---

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2001 - 2002

**Attestato di Formazione Specialista di Macelleria |**  
Macelleria

Ex Istituto B. Marsano , Genova

1994 - 1995

**Licenza Media**

Istituto G. A Cantore, Genova

---

## COMPETENZE LINGUISTICHE

**Italiano, Spagnolo:** Lingua madre

**Inglese:** A2

  
Elementare

---

## HOBBY E INTERESSI

- Fumetti
- Stare all'aria aperta
- Passeggiate
- Videogiochi
- Film
- Calcio
- Lettura
- Volontariato

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

*Daniilo Vozzi*

26/03/2025 Genova