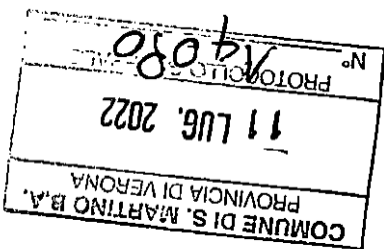


San Martino Buon Albergo, il 11/07/2022

Al Signor Sindaco

Del Comune di San Martino B.A.

c/o Sede Municipale



Oggetto: Designazione dei rappresentanti del Comune presso Archimede Servizi srl

Io sottoscritto Luca Peroni nato a VERONA

il 16/01/1976 e residente in Via Piave, 46 - San Martino Buon

Albergo - Ai fini della nomina dei membri del Consiglio di Amministrazione Archimede Servizi srl

DICHIARA

Di essere in possesso dei requisiti per la nomina dei membri del Consiglio di Amministrazione di Archimede Servizi srl e di non incorrere in nessuna delle condizioni ostative che ne impediscono la nomina;

Che non sussistono motivi di incandidabilità, ineligibilità o incompatibilità di cui al D.Lgs n. 267/2000 e del D.Lgs. n. 39/2013, ai sensi della L.N. 190/2012 per il posto da ricoprire;

Dichiaro di essere in possesso dei requisiti richiesti dalle leggi, dai regolamenti e dall'Avviso all'uopo pubblicato in data 8.07.2022;

Dichiaro altresì:

- l'insussistenza di conflitti di interesse al posto da ricoprire;
- di non versare in alcuna delle fattispecie di cui all'art. 10 del D.Lgs. 235/2012;
- di non appartenere ad associazioni che svolgano attività diretta ad interferire sull'esercizio delle funzioni degli organi istituzionali;
- di non essere nella condizione prevista dal disposto dell'ART. 1, COMMA 734, DELLA Legge 27.12.2006, n. 296, come da interpretazione autentica di cui al comma 32 bis dell'art. 3 della Legge 24.12.2007 n. 244 (non può essere nominato amministratore di Ente, istituzione, azienda pubblica, società a totale o parziale capitale pubblico che, avendo ricoperto nei 5 anni precedenti incarichi analoghi, abbia chiuso in perdita tre esercizi consecutivi, nel senso che abbia registrato un progressivo peggioramento dei conti per ragioni riferibili a non necessitate scelte gestionali).

Distinti saluti

Si allega:

Curriculum

Documento di identità

Firma

CURRICULUM VITAE

nome: Luca cognome: Peroni



Luogo e data di nascita:

Verona, 16/01/1976

Residenza:

Via Piave, 46 – 37036 – San Martino Buon Albergo (Vr)

Telefono:

3493858932

E-mail:

luca_peroni@outlook.it

Stato civile:

celibe

FORMAZIONE

Post Laurea:

Corso FSE: "ESPERTO IN SISTEMI DI QUALITÀ INTEGRATA" (Qualità – Sicurezza – Ambiente) della durata di 900 ore dal 17/03/2003 al 19/09/2003
con esame finale e conseguimento di Qualifica Regionale Fondazione CUOA - Altavilla Vicentina (VI)

Dicembre 2000

Laurea in Economia e Commercio – 18/12/2000 – voto 110/110
Università degli Studi di Verona

Luglio 1995

Diploma di Ragioniere e perito commerciale - voto 60/60
I.T.C. "A. Pasoli" - Verona

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Marzo – Novembre 2001

Impiegato commerciale ufficio acquisti

c/o Commerciale Brendolan S.r.l. (ora Maxi Di S.p.a.) settore G.D.O.

con mansioni relative alla gestione di problemi di codifica prodotti, banca dati clienti dei punti vendita all'ingrosso, estrazione ed elaborazione dati, inserimento prezzi e gestione delle prenotazioni delle offerte dei punti vendita al dettaglio.

Maggio – Agosto 2002

Collaborazione con l'Immobiliare Campedelli (immobili commerciali) per il contatto con gli imprenditori della zona est della Provincia di Verona e ricerca di immobili commerciali per affitto/vendita;

Impiegato fatturazione, assicurazione qualità c/o Car Diesel S.p.A.,

Settembre 2003 - Giugno 2005

azienda commerciale operante nel settore veicoli industriali e commerciali, con mansioni relative alla gestione del Sistema Qualità, al customer care per il settore commerciale e post-vendita, all'accettazione clienti, all'elaborazione dati, all'analisi, alla reportistica e all'esplicitamento delle pratiche amministrative e di fatturazione.

Libero professionista come mediatore creditizio (iscritto all'albo U.I.C.)

Giugno 2005 – Novembre 2005

Direttore di Filiale c/o Adecco Italia S.p.a.

Novembre 2005 – Nov. 2007

settore Ricerca & Selezione di personale e somministrazione di personale (ex lavoro interinale).

L'attività svolta riguardava, prevalentemente, la gestione dei rapporti commerciali esistenti e la fidelizzazione dei clienti acquisiti, la creazione di relazioni commerciali con nuovi clienti e lo sviluppo delle offerte

commerciali a ciò inerenti. Per pianificare tale attività elaboravo analisi e report per lo studio dei settori coinvolti e le eventuali soluzioni da

proporre. Mi occupavo, inoltre, della gestione del personale della filiale della quale ero responsabile e dell'esplicitamento di tutte le attività

inerenti alla parte commerciale, amministrativa (contratti di lavoro,

gestione presenze, adeguamenti CNL, rinnovi contrattuali, ecc..) e di customer care. Durante questa esperienza lavorativa mi sono occupato

anche di ricerca e selezione del personale (colloqui con i candidati, ricerca dei profili professionali richiesti dai clienti, gestione dell'iter di

selezione e colloquio candidato/azienda, ecc..).

Account territory manager c/o Hill's Pet Nutrition s.r.l. (gruppo Colgate Palmolive).

Dicembre 2007 – Dicembre 2009

In questo ruolo mi occupo della gestione e sviluppo dei clienti esistenti

(presentazione dei nuovi prodotti e nuove attività di marketing, raccolta

ordini, valutazione delle possibili azioni da intraprendere con il cliente per migliorare la sua redditività e i suoi volumi di vendita),

dell'acquisizione di nuovi clienti, della organizzazione delle giornate promozionali (coordinamento team di promoter). Il ruolo prevede,

inoltre, un'attività di category management per valutare, con i clienti, la migliore disposizione dei prodotti Hill's nel punto vendita.

National Key Customer Manager c/o Hill's Pet Nutrition s.r.l. (gruppo Colgate Palmolive).

Gennaio 2010 - Gennaio 2017

In questa posizione mi occupo dei principali clienti nazionali

della mia azienda, strutturando piani promozionali e gestendo iniziative

speciali (giornate promozionali, attività di marketing ed eventi).

Verifico la corretta implementazione delle attività concordate e la corretta gestione dell'assortimento, layout, attività di co-marketing e

piani promozionali proposti. Coordino un team di 30 promoter. Sviluppo inoltre dei seminari formativi per i dipendenti del ns. clienti che svolgo

poi assieme ai colleghi dell'area di informazione scientifica (classi medie di 15/20 persone).

Febbraio 2017 - Gennaio 2019

National Key Customer Account c/o Agras Delle S.p.A. (pet food)

In questa posizione mi occupo della gestione delle catene specializzate italiane del pet food.
Gestisco la trattativa contrattuale e controllo gli avanzamenti del target concordati.
Elaboro i piani promozionali nazionali e ne verifico l'implementazione.
Pianifico iniziative speciali (giornate promozionali, attività di marketing ed eventi). Verifico la corretta implementazione delle attività concordate e la corretta gestione dell'assortimento, layout, attività di co-marketing e piani promozionali proposti.
Sviluppo (in collaborazione con l'ufficio qualità) dei seminari formativi per i dipendenti del ns. clienti.

Gennaio 2019 - Maggio 2022

Business manager & sales manager pet food & by-products
c/o Gruppo Veronesi (AIA / Agricola Tre Valli)

Gestione di 2 business di mercato di gruppo, con riporto diretto all'amministratore delegato di AIA S.p.A.:

- pet food (AIA)

- by-products (Agricola Tre Valli)

entrambi i ruoli con funzione di indirizzo, definizione della strategia, gestione commerciale italiana ed estera, sviluppo di nuovi prodotti e di nuovi mercati in modo coordinato con le altre funzioni aziendali coinvolte (produzione, marketing, trade marketing, corporate, direzioni commerciali food Italia ed estero, assicurazione qualità, logistica)
Definisco contratti di acquisto con i copackers e collaboro alla definizione dei piani di investimento strutturali (impianti/attrezzature) per la nostra linea produttiva.
Gestisco direttamente i rapporti commerciali con catene pet e catene GDO nel mercato pet food e con produttori nazionali ed internazionali (multinazionali) di pet food in Paesi UE ed extra UE per il mercato by products.

Ho selezionato e organizzato su tutto il territorio nazionale una rete di vendita (agenti plurimandatari) dedicata al canale specializzato (pet shops) che gestisco a livello direzionale attraverso 3 coordinatori di area.
Buyer di materie prime per pet food e gestione di PRIVATE LABEL per il pet food.
Partecipo ad audit presso i fornitori.
Elaboro, sviluppo e gestisco capitolati di fornitura
Controllo la contabilità industriale, i flussi produttivi, i costi di produzione e quelli logistici valutando le opportunità per ottimizzarli migliorando l'efficienza organizzativa.
Totale collaboratori (agenti/ dipendenti) che dipendono da me: 20

Da maggio 2022

Commercial advisor (settore pet food, raw material)
libera professione

Consigliere di amministrazione ISAC San Martino Buon Albergo
(4 mandati)

2003 - 2022

CONOSCENZE INFORMATICHE


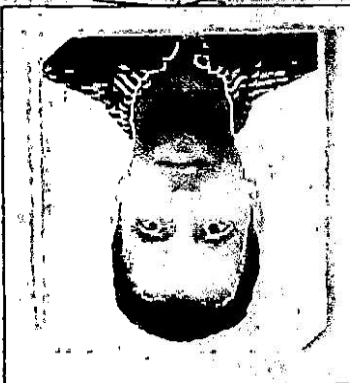
Buona conoscenza del sistema operativo Windows, del pacchetto applicativo Office (Word, Excel, Power Point), buona conoscenza di Access; buona conoscenza di Internet Explorer (motori di ricerca, navigazione e ricerca avanzata), Google Chrome, Outlook e Outlook Express. Conoscenza di base di SAP, CRM e Cognos.

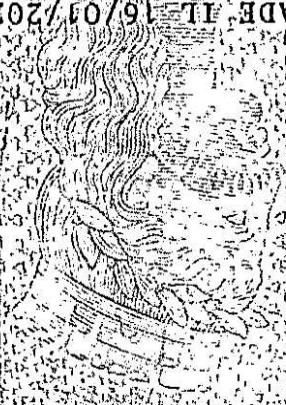
Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base a quanto stabilito dal D. Lgs. 196/2003).

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese: Livello B2.6 (certificato)

Francese: Scolastico

	
M. P. 17/05/2012 IL SINDACO D. ORDINE DEL SAN MARTINO BUON ALBERGO	Imprima del dno indice anistro
SAN MARTINO BUON ALBERGO 17/05/2012 Firma del violare	
	
Segui particolari: nessuno Occhi: azzurri Capelli: castani Statura: 1.88 CONNOTATI E CONTRASSEGNI: SILENTI Professione: IMPIEGATO Stato civile: Via: VIA GENOVA 17 Residenza: S. MARTINO B. A. Cittadinanza: ITALIANA a: VERONA (atto n. 158 p. 1 s. A) nato il: 16/01/1976 Nome: LUCA Cognome: PERONI	

SCAD. IL 16/01/2023 DIRITTI EURO 5,42 AS 2164867	
	
REPUBBLICA ITALIANA COMUNE DI SAN MARTINO BUON ALBERGO CARTA D'IDENTITA' N° AS 2164867 DI PERONI LUCA	