

## CURRICULUM VITAE



### INFORMAZIONI PERSONALI

**Nome: Matteo Federico Bison**

Data/Luogo di nascita: 9 Gennaio 1981 – Conselve (PD)

Codice Fiscale: BSNMTF81A09C964T

Residenza: Via 24 Marzo 6/9, 35020 Due Carrare (PD)

Stato Civile: celibe

Servizio Militare: esente

### RECAPITI

Mobile : 349 29 34 934

E-mail: [matteofederico.bison@gmail.com](mailto:matteofederico.bison@gmail.com)

### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Nome dell'istituto: Liceo Scientifico Cattaneo, Via Giacomo Matteotti, 10, 35043 Monselice PD

Titolo di studio: Maturità Scientifica

Anno scolastico: 1998/1999

Nome dell'istituto: Università "Ca' Foscari", Venezia

Corso di laurea: Economia Aziendale (vecchio ordinamento)

Titolo di studio: Dottore in Economia Aziendale

Anno Accademico: 2003/2004

### CONOSCENZE INFORMATICHE:

Ottima gestione di Windows e dei programmi del pacchetto Office (Microsoft Word/ Power-Point/ Access/ in particolare Excel).

Ottima conoscenza del programma di gestione aziendale (attualmente in uso ERGDIS).

### CONOSCENZA LINGUE:

Inglese: buono sia letto/scritto che parlato.

Tedesco: scolastico letto/scritto/parlato.

### ESPERIENZE LAVORATIVE:

***-Attualmente assunto presso:***

Agricola Berica Soc. Coop Via Rovigana n° 47 - 35043 Monselice (PD)

*Specifiche dell'azienda:* azienda produttrice di carni avicole, 4° produttore italiano nel settore.

Fatturato complessivo 70 mln euro. <http://www.agricolaberica.it/>

*Periodo:* attività svolta dal mese di Gennaio 2012 e attualmente ancora in corso.

*Inquadramento:* CCNL Cooperative Agricole, quadro.

*Ruolo:* Key Account Manager

Il ruolo è fortemente orientato al marketing nei settori della GDO e della Ho.Re.Ca, a me sono affidati i rapporti con i clienti dal fatturato più rilevante per l'azienda (clienti chiave). E' mia competenza la gestione del budget, le relazioni commerciali, la definizione del listino ufficiale e di quelli personalizzati, la pianificazione delle promozioni e la gestione delle criticità e problematiche; partecipo quindi a tutte le fasi relative alla pianificazione della produzione, alla gestione del personale commerciale (10 unità e 3 agenti), all'organizzazione delle attività commerciali e allo sviluppo di nuovi prodotti. Mi occupo anche di ricercare e contrattualizzare le condizioni economiche di nuovi fornitori di trasporti.

### ***Precedenti esperienze lavorative:***

*Nome dell'azienda:* Gruppo Pam Supermercati

*Specifiche dell'azienda:* azienda leader proprietaria di supermercati Pam, ipermercati Panorama, discount In's, dei negozi di prossimità Pam Local, rete franchising e dei ristoranti Brek.

<http://www.gruppopam.it/>

*Periodo:* attività svolta dal mese di Settembre al mese di Dicembre 2011

*Inquadramento:* CCNL Commercio, primo livello.

*Ruolo:* Leasing Area Manager, con affidamento degli immobili commerciali situati nel nord-est.

*Nome dell'azienda:* Agorà Srl, Bastioni di Porta Nuova, Milano (società che ha rilevato Unicenter Srl, vedere sotto)

*Specifiche dell'azienda:* società specializzata nella gestione patrimoniale e amministrativa di centri commerciali

*Periodo:* attività svolta dal mese di Aprile 2008 al mese di Agosto 2011

*Inquadramento:* CCNL Commercio, secondo livello.

*Ruolo:* inizialmente direttore di centro commerciale, poi promosso a leasing manager

\*da aprile 2008 a dicembre 2010: commercializzazione e successiva gestione del nuovo centro commerciale della Società F.lli Lando.

Ho avuto modo di approfondire l'aspetto immobiliare: preso atto della struttura dell'immobile e analizzato il bacino d'utenza, ho definito il leasing plan ottimale e determinato la migliore collocazione delle diverse categorie commerciali. Di conseguenza ho definito le insegne obbiettivo, ricercato i brand e condotto le trattative commerciali per l'affitto dei locali.

A questo punto ho pianificato tutte le attività promozionali e pubblicitarie perché l'inaugurazione, avvenuta a Maggio '09 fosse un evento di successo.

\*da gennaio 2011 ad agosto 2011: Dato i risultati ottenuti, sono stato promosso a Leasing e Facility Manager c/o la sede di Milano con l'incarico di studiare i diversi bacini d'utenza per commercializzare al meglio gli immobili gestiti o di proprietà di Aedes Spa che era la capostipite del gruppo.

*Nome dell'azienda:* Unicenter Srl, via Savelli 120, 35129 Padova

*Specifiche dell'azienda:* società specializzata nella gestione patrimoniale e amministrativa di centri commerciali

*Periodo:* attività svolta dal mese di Febbraio 2005 al mese di Marzo 2008

*Inquadramento:* CCNL Commercio, terzo livello.

*Ruolo:* inizialmente assistente al direttore, poi direttore di centro commerciale

\*da Febbraio 2005 ad Agosto 2006: assistente al direttore/responsabile della struttura presso il Centro Commerciale Airone (Monselice) e Tiziano (San Biagio di Callalta) e, per brevi periodi, c/o

altre strutture commerciali a Bologna, Treviso e Schio.

Questa esperienza mi ha consentito di conoscere le problematiche relative a:

-contabilità: fatturazione per centro di costo, gestione dello scadenziario clienti/fornitori, gestione dei flussi di banca e cassa, prima nota;

-marketing : analisi di mercato, valutazione e determinazione delle attività promozionali e programmazione, attuazione e analisi delle campagne pubblicitarie;

-attività commerciale: responsabilità del budget relativo all'affitto degli spazi comuni e ricerca degli espositori;

-gestione dei clienti: cura dei rapporti con i titolari delle attività commerciali presenti.

\* da Settembre '06 a Marzo '08 Promosso Vice direttore c/o il Centro commerciale "Medi" di Aversa (CE) che rappresentava la struttura più importante e problematica per l'Azienda.

In questa struttura il direttore era una figura prettamente politica, per cui, avvalendomi della collaborazione di due colleghi, ho gestito in toto: il leasing plan condividendolo con l'investitore immobiliare; l'andamento del centro; l'analisi del budget di spesa generale, la gestione dei clienti, le contrattazioni con i fornitori di servizi.

### **OBIETTIVI PROFESSIONALI:**

La mia carriera professionale ha avuto fino ad ora uno sviluppo trasversale in termini di settore: si è sviluppata attraverso ambiti molto diversi tra loro, dalla commercializzazione di immobili al food.

Ciò che ha sempre caratterizzato la mia professionalità è l'essere commerciale a 360°: valutare e stabilire aziendalmente target e obiettivi, elaborare una strategia customizzata sul cliente che mi trovo davanti sfruttando i punti di forza del prodotto/servizio che la mia azienda offre, mediare per raggiungere un compromesso tenendo ben presente l'obiettivo prefissato da raggiungere. Questo è ciò che trasmetto anche ai colleghi della forza vendite e al personale commerciale che fanno riferimento a me e che gestisco direttamente.

Il mio obiettivo è lavorare per un'azienda in cui poter esprimere al massimo la mia professionalità.

### **PROFILO PERSONALE:**

Mi caratterizzano l'empatia naturale e la capacità di capire le persone che mi trovo di fronte, ho un carattere particolarmente estroverso e incline ai rapporti interpersonali.

Ho un buon metodo organizzativo e una spiccata attitudine al problem solving, il mio obiettivo in caso di divergenze/problemi, è quello di trovare la soluzione che possa accontentare e soddisfare tutte le parti coinvolte, sia in ambito professionale che personale.

Sono una persona dinamica, amo e cerco sempre nuovi stimoli ed obiettivi.