



GIUSEPPE IRACA'

CURRICULUM VITAE



Data di nascita / 09/03/1978 Età / 47
Luogo di nascita / REGGIO DI CALABRIA (RC)
Cittadinanza / Italiana
Via G. PUCCINI, 23900 LECCO (LC)
Patente di guida / B / Automunito
ID / 4748101 aggiornato al 04/02/26

francorosso@msn.com
+39 3396282529
+39 3346759922

CONOSCENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: Italiano



INGLESE OTTIMA C1 C1 C1 C1 C1

COMPETENZE DIGITALI

DigComp

Alfabetizzazione su informazioni e dati

Utente autonomo

Comunicazione e collaborazione **Utente autonomo**

Creazione di contenuti digitali **Utente autonomo**

Sicurezza **Utente autonomo**

Risolvere problemi **Utente avanzato**

PROSPETTIVE FUTURE E LAVORO CERCATO

INTENZIONE PROSEGUIMENTO STUDI: **Sì** /
Altre attività

SETTORE ECONOMICO: 1.
informatica/elettronica / 2. alimentare / 3.
grande distribuzione

AREA PROFESSIONALE: 1. commerciale e
vendite / 2. acquisti / 3. marketing e
comunicazione

OCCUPAZIONE DESIDERATA:

AREA MANAGER / COMMERCIALE

PROVINCIA PREFERITA: 1. LECCO / 2.
ESTERO

DISPONIBILITÀ A TRASFERTE:

Sì, anche frequenti

DISPONIBILITÀ A TRASFERIRSI ALL'ESTERO:

Sì, anche in paesi extraeuropei

Obiettivo Professionale

Attualmente **TERRITORY MANAGER** per Lactalis Italia con il Brand Parmalat / CARNINI, dopo due anni Friuli Venezia Giulia con il Brand Galbani, precedentemente ho gestito l'apertura in tutta Italia 31 Punti vendita di grande metratura con insegna Mediaworld ; Esperienza pluriennale maturata nei settori: Elettronica di consumo; Alimentare.



ESPERIENZE DI LAVORO/STAGE

TERRITORY MANAGER PARMALAT GRUPPO LACTALIS ITALIA

Alimentare
LECCO, COMO , SONDRIO ,
MONZA (MI)
10/2021 - attuale

Principali attività e responsabilità: Gestire la negoziazione degli accordi per i clienti affidati, e sviluppare ed implementare una strategia in materia di assortimenti, piani promozionali, garantendo il corretto uso dell'effort promo totale; Elaborare previsioni di vendita mensili e monitorare il fatturato periodico, sviluppando in ponderata e numerica le referenze in assortimento; Declinare le linee guida aziendali sulle politiche commerciali; Gestire il conto economico dei clienti affidati; Condurre attivamente incontri commerciali con top clients (attuali e prospect) e garantire la partecipazione ad eventi di settore (Sigepe, Risto expo, cibus) per allargare network di potenziali clienti; Ove necessario, collaborare alla definizione di azioni di Trade Marketing e fornire insight per lo sviluppo di nuovi prodotti.
Competenze e obiettivi raggiunti: Capacità di lavorare in ambienti organizzativi complessi; Ottime capacità analitiche e di problem solving, forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi; Ottime capacità relazionali e di lavorare in gruppi interfunzionali Assunto come: impiegato o intermedio - a tempo indeterminato | Area aziendale: commerciale e vendite

DISTRICT SALES MANAGER BIG SRL GALBANI GRUPPO LACTALIS

Alimentare
AVIANO E UDINE (PN)
12/2019 - 10/2021

Principali attività e responsabilità: Vendita, gestione KPI , obiettivi : margine, fatturato, relazione con i clienti , Implementazione e definizione delle attività promozionali per i clienti gestiti; ordini , budget, definizione della proposta assortimentale includendo le innovazioni, supporto al proprio responsabile nel processo di Customer Plan per tutti i gruppi commerciali appartenenti alle insegne gestite.
Competenze e obiettivi raggiunti: Capacità di lavorare in ambienti organizzativi complessi; Gestione delle relazioni con i clienti, gestione delle vendite ;Ottime capacità analitiche e di problem solving, forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi; Ottime capacità relazionali e di lavorare in gruppi interfunzionali Assunto come: impiegato o intermedio - a tempo indeterminato | Area aziendale: commerciale e vendite

Responsabile di punto vendita

MEDIA MARKET S.P.A.
Grande distribuzione
LECCO (LC)
01/2011 - 06/2015

Principali attività e responsabilità: Responsabile di punto vendita Media Market Spa
Competenze e obiettivi raggiunti: Gestione del punto vendita, gestione di un team di lavoro di circa 20 dipendenti, gestione delle promozioni in loco, attività di marketing in punto vendita, contrattazione e negoziazione con i fornitori degli acquisti di Tv - Radio - Navigatori - Autoradio - Dvd recorder - DVB - Blu ray player, per il settore bruno lavoro su budget di 9 mln € anno, contrattazione e negoziazione con i fornitori degli acquisti di Lavatrici, asciugatrici, climatizzatori e piccoli elettrodomestici (PED) per il settore bianco, raggiungimento target, organizzazione turni del personale, organizzazione dei turni casse, supervisione e controllo dei prodotti in esposizione, controllo su arrivi e seguente

Squadra aperture
MEDIA MARKET SPA
Grande distribuzione
TUTTA ITALIA (BG)
01/1999 - 01/2011

esposizione in vendita, pianificazione e programmazione degli arrivi merce particolarmente nei periodi di alta stagionalità (Natale, o estate per il clima.)
Assunto come: stagista/tirocinante - a tempo indeterminato | Area aziendale: commerciale e vendite

Principali attività e responsabilità: individuata la location, studio della disposizione dei reparti, incontro con i fornitori per gli acquisti merce da disporre nei vari reparti, promozioni per i giorni di apertura e per il volantino inerente alla nuova apertura supporto sul punto vendita per l'allestimento e la formazione del personale fino all'apertura. Solitamente davo anche assistenza fino al raggiungimento dell'autonomia da parte dei nuovi assunti.
Competenze e obiettivi raggiunti: Gestione del punto vendita, gestione di un team di lavoro di circa 20 risorse umane, gestione delle promozioni in loco, attività di marketing in punto vendita, contrattazione e negoziazione con i fornitori degli acquisti, studio, progettazione e realizzazione del lay-out espositivo, lavoro in trasferta per oltre 85% del tempo.
Assunto come: stagista/tirocinante - a tempo indeterminato | Area aziendale: acquisti

Capo Animazione
GRUPPO ALPITOUR
Servizi turistici
MALDIVE - SPAGNA - GRECIA
- EGITTO - SVEZIA (MONDO)
01/1996 - 12/2001

Principali attività e responsabilità: Gestione delle attività diurne e serali del resort, organizzazione dell'equipe sul fronte sportivo, animazione serale (spettacoli), realizzazione show, presentazione delle serate e partecipazione agli show come intrattenitore.
Competenze e obiettivi raggiunti: Disciplina, rispetto delle regole, organizzazione dei turni sportivi e serali, organizzazione ricevimento ospiti, arrivi e partenze, accompagnamento agli alloggi, accompagnamento come tour guide durante le escursioni.
Assunto come: stagista/tirocinante - a tempo indeterminato

altre informazioni

Attualmente lavora: Sì
Attività di volontariato: Sì
Lavoro durante gli studi: Sì



ISTRUZIONE

LAUREA MAGISTRALE
2019
STUDI NON PORTATI A TERMINE



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO

Università degli Studi di BERGAMO
Dipartimento di Scienze Aziendali
Corso di Laurea Magistrale in Economia Aziendale, Direzione Amministrativa e Professione
LM-77 - Laurea Magistrale in Scienze economico-aziendali
Ultimo anno di iscrizione: 2021
Numero degli esami sostenuti con esito positivo: 6

LAUREA
2015 - 2019
TITOLO CERTIFICATO



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO

Università degli Studi di BERGAMO
Dipartimento di Lettere, Filosofia, Comunicazione
SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE
L-20 - Laurea in Scienze della comunicazione
Titolo della tesi: La protezione del marchio e i segni distintivi on line | Materia: DIRITTO DIGITALE | Relatore: JORI MATTEO GIACOMO | Parole chiave: Marchio Protezione on line
Età al conseguimento del titolo: 41 | Durata ufficiale del corso di studi: 3 anni
Votazione finale: **92/110**
Data di conseguimento: 16/04/2019

MATURITÀ TECNICA
LECCO
2008

Tecnico Commerciale
G. Parini, LECCO (LC)
Voto Diploma: **70/100**
Tipo Diploma: diploma italiano
Tipo Scuola: statale



CONOSCENZE LINGUISTICHE



COMPETENZE INFORMATICHE

OFFICE AUTOMATION

Elaborazione testi: (Altamente specializzato) | **Fogli elettronici:** (Altamente specializzato) | **Suite da ufficio:** (Altamente specializzato) | **Web Browser:** (Altamente specializzato)

SOFTWARE APPLICATIVI

Utilizzo software CAD: (Intermedio)

PROGRAMMAZIONE

Linguaggi di Programmazione: (Avanzato) | **Programmazione web:** (Avanzato)

GESTIONE SISTEMI E RETI

Architetture di rete: (Avanzato) | **Sistemi Operativi:** (Altamente specializzato)

GESTIONE DATI

Sistemi di gestione di database (DBMS): (Altamente specializzato)

GRAFICA E MULTIMEDIA

(Altamente specializzato)



STUDI ED ESPERIENZE ALL'ESTERO

ISOLE MALDIVE 2005

Iniziativa personale (Scambio culturale)

Luogo: **Maayafufushi (ISOLE MALDIVE)** | Lingua: Inglese | Durata: 6 (mesi)

Permanenza sull'atollo di ARI , precisamente sull'isola di Maayafushi , svoglimento di varie attività tra cui Diving , Pesca d'altura, snorkeling e approfondimento della lingua inglese

SVEZIA 2000

Luogo: **stoccolma (SVEZIA)** | Lingua: Inglese | Durata: 12 (mesi)

Dal 2000 al 2005 esperienze lavorative svolte in diverse località,spagna,greca maldive,egitto e svezia,soggiorno sempre tra i 6 mesi e i 2 anni di permanenza



PUBBLICAZIONI

TESI DI LAUREA 2018

Giuseppe Iracà

RINGRAZIAMENTI al Prof. **Jori Matteo**, la protezione del marchio e i segni distintivi on-line

Istituzione: Università degli studi di Bergamo

La tesi ha approfondito un tema molto attuale sul quale ci sono ancora tanti nodi da sciogliere. Un mix di Diritto , Economia e Comunicazione. Toccando queste tre macro aree ho potuto incrementare e approfondire quanto trattato durante il percorso di studi.



INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Esperienza decennale nel settore dell'elettronica di consumo, esperienza pluriennale nel settore del turismo , predisposizione al lavoro in team fin da ragazzo ho sempre gestito gruppi di persone , determinazione, carisma e predisposizione al raggiungimento di obiettivi completano il profilo