

## Informazioni di contatto

### Email

(omissis)

### Indirizzo

(omissis)

### Telefono

(omissis)

### Data di nascita

1963-09-10

### Nazionalità

Italiana

### Social media o sito Web personale

Linkedin

### Competenze

Caratteristiche personali e professionali: Buona presenza, dinamicità e dialettica, spiccate doti organizzative e comunque predisposto all'apprendimento, buone capacità relazionali e collaborative, disponibile a spostamenti, trasferimenti di medio e lungo raggio qualora ve ne sia la necessità a presenziare o supervisionare altre sedi di lavoro. Altre attività svolte: Past President Gruppo Regionale Giovani Imprenditori. Presidente delle squadre under 19-21 di Rugby Rovigo. Obiettivi: Collaborare in un team efficiente e dinamico, in un'azienda che offra possibilità di crescita professionale e di sviluppo, favorendo lo scambio di know-how acquisiti dalle precedenti esperienze. Interessi: Viaggi, lettura e sport di squadra. Supporti informatici: principali pacchetti applicativi (Excel, Word, Acrobat, Power Point, etc.).

## Alessandro Melloni

### Business Development Manager

Business Development Manager

mi occupo di carburanti, energie alternative e rinnovabili, bio combustibili da oltre vent'anni



### Esperienza

- Attuale

#### Responsabile Sviluppo Vendite e Rete

Nome Azienda : Europetrol Italia Srl ( Padova )

Durata : dal 2018 ad oggi

Competenze

- Disciplina e autorizzazioni in materia di impianti di lavorazione e di depositi di oli minerali e di gas da petrolio liquefatti di interesse nazionale e disciplina in materia di distribuzione e vendita di oli minerali e di gas da petrolio liquefatti e della loro qualità e caratteristiche; promozione della concorrenza nel settore.
  - Regimi speciali, agevolazioni e obblighi sociali nella fornitura dei servizi energetici nel settore dei prodotti petroliferi.
  - Analisi e valutazione della capacità nazionale di raffinazione, lavorazione, stoccaggio, trasporto e distribuzione di prodotti petroliferi e di carburanti.
  - Adempimenti in materia di scorte strategiche di petrolio e di prodotti petroliferi.
  - Provvedimenti e piani per l'emergenza petrolifera nell'approvvigionamento, nella lavorazione e nella distribuzione del petrolio e dei suoi prodotti.
  - Misure per la promozione di tecnologie avanzate e ambientalmente sostenibili in ordine alla distribuzione e impiego di biocarburanti e carburanti alternativi, di idrocarburi liquidi derivati dal metano, metano per autotrazione e idrogeno e/o ricariche elettriche.
  - Analisi intese con le Regioni e le amministrazioni territoriali in materia di distribuzione e vendita dei prodotti petroliferi e dei carburanti per le materie di competenza.
  - Supporto tecnico alla gestione delle vertenze sindacali nel settore del petrolio e dei prodotti petroliferi e predisposizione degli elementi di risposta agli atti di Sindacato Ispettivo nelle materie di competenza della divisione.
- Nello specifico : ruolo di Business Development Manager venditore di carburanti a clienti finali quali retisti, depositi e distributori di carburanti singoli nell'intera Regione Veneto, Lombardia ed Emilia Romagna; acquisizioni e/o colorazioni di nuovi punti vendita nonché nuove linee di business card e prodotti petroliferi. L'attività viene svolta in sintonia con la proprietà, con la motivazione di identificare/individuare / generare / sfruttare le nuove opportunità di vendita e rifornimenti di carburanti con modalità di Franco vendita o Franco Destino da deposito o raffineria.
- Un approccio di vendita consultivo, con la capacità di condurre dettagliate analisi delle esigenze di business e identificare la soluzione corretta in linea con il requisito specifico business del cliente.

## Lingue

## Inglese

: discreto scritto e parlato.  
Soggiorni all'estero di perfezionamento.

Nord italia  
*Gennaio 2016 - Giugno 2018*

### **Business Development Manager Fuel&Oil**

ruolo di Broker carburanti nella commercializzazione carburanti finiti ( benzine e gasoli ) per clienti finali in Veneto , Lombardia e Friuli quali depositi petroliferi e distributori stradali .  
Mansione di acquisti materie prime, promozione e vendita dei carburanti sul territorio nazionale .

Veneto  
*Gennaio 2014 - Dicembre 2015*

### **Sales Professional Nome Azienda Miotto Generale Petroli ( VE )**

Ruolo di procacciatore di vendita carburanti singoli nell'intera Regione Veneto vendita e commercializzazione di prodotti petroliferi finiti dai depositi Costieri di Marghera a tutti i Depositi di Carburanti , Distributori Carburanti no logo ( pompe bianche ) ecc . Rispondendo alla proprietà vado a collocare la vendita con le quotazioni giornaliere del Platt's e il differenziale applicato .

Veneto  
*Novembre 2012 - Giugno 2014*

### **Sales Manager ArcolaPetroli/Saras Spa**

Selezione, formazione e coordinamento della forza vendita.  
Organizzazione delle strategie commerciali per il conseguimento dei budget in precedenza determinati.  
Pianificazione budget e strategie finanziarie.  
Coordinamento della logistica.

Milano  
*Gennaio 2010 - Ottobre 2012*

### **Assistente commerciale VinPe S.p.A**

Incarico di controllo gestione e andamento commerciale rete di vendita ( 110 distributori carburanti collocati nella Regione Lombardia ) in particolar modo il progetto Card Top Fuel.

Adria (RO)  
*Gennaio 2007 - Dicembre 2009*

### **Area Manager Alchèmia Srl**

Commercializzazione sull'intero territorio nazionale Biodiesel . Mansione di acquisti materie prime, promozione e vendita del Biodiesel sul territorio nazionale a raffinerie, depositi e grandi clienti. Contestualmente:  
consulente/broker per compagnie petrolifere quali Shell ed Esso.

Rovigo  
*Gennaio 2002 - Gennaio 2007*

### **Co-Agente Eni R&M ENI S.p.A. Refining e Marketing**

Co-Agente Eni R&M per le Agenzie di Rovigo e Ferrara ( più volte premiata a livello nazionale , tra le prime classificate in Italia ) con mandato in esclusiva di vendita e acquisto tutti prodotti petroliferi a marchio Agip Petroli . Coordinamento nelle vendita di Benzina , Gasolio , Gpl , Lubrificanti e servizi per le industrie, le officine e i distributori stradali, ricerca e sviluppo di nuove posizioni , gestione portafoglio clienti extrarete e sviluppo carta petrolifera aziendale Eni .

Rovigo  
*Gennaio 2000 - Aprile 2002*

### **Amministratore Delegato EDITRICE ROVIGO SRL**

Amministratore Delegato - Controllo qualità e produzione della stampa, supervisione della diffusione del settimanale di cultura e politica economica. Gestione della rete agenti e supervisione della raccolta pubblicitaria

Verona  
*Dicembre 1998 - Gennaio 2000*

#### **Responsabile di Filiale**

**O.T.I.C.O. S.r.L.**

Gestione del magazzino. Gestione e coordinamento della forza vendita. Coordinatore delle transazioni commerciali dirette con clienti direzionali. Pianificazione del marketing strategico

Oderzo ( Tv )  
*Gennaio 1997 - Dicembre 1999*

#### **Responsabile Commerciale**

**OPTERGINA MARMITTE S.r.L.**

Coordinamento e pianificazione del direct marketing in tutte le sue forme (packaging, mailing, telemarketing). Determinazione dei budget e strategie per il loro conseguimento. Selezione, formazione e coordinamento della forza vendita

Rovigo  
*Gennaio 1990 - Dicembre 1998*

#### **Produttore**

**Agip Petroli Spa**

Assistente Commerciale per Agip Petroli Spa nelle zone di Rovigo, Ferrara e Bologna. Alle dipendenze dell'Agente Agip l'incarico era di seguire tutti i distributori stradali di competenza e monitorare la gestione , il raggiungimento degli obbiettivi commerciali e lo sviluppo .

### **Istruzione**

#### **Diploma Istituto Professionale di Stato per l'Industria e l'Artigianato**

**Corso universitario di due anni in Business Administration presso la Jolly University di Lugano**

Corso di PNL di 1, 2, 3 livello presso Istituto Bicego di Vicenza

#### **Jolly University di Lugano**

Corso universitario di due anni in Business Administration