



## Curriculum Vitae Europass

### Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i) **Caponetto Luigi, Maurizio**

Indirizzo(i)

Telefono(i)

Fax

E-mail

Cittadinanza Italiana

Data di nascita 17/11/1955

Sesso Maschile

### Occupazione desiderata/Settore professionale

Sviluppare le mie attitudini e le mie competenze in ambito lavorativo sia individualmente sia in team, ampliando i miei orizzonti professionali e culturali e mettendo a frutto le mie conoscenze, l'esperienza acquisita, la mia predisposizione ai contatti umani e le mie doti organizzative. I settori di mio interesse sono: Commerciale, Formazione e Trade Marketing.

### Esperienza professionale

Dal 01.08.2022 ad oggi Responsabile Direzione di Gestione Azienda Zetaphar consociata Myluna

Dal 01.01.2019 ad oggi Responsabile Commerciale Azienda Renoc Camerano (AN) consociata Myluna

Dal 01.06.2016 ad oggi Responsabile Commerciale Progetto GIOVIA Cosmetici by Myluna S.r.l. di Bolzano Vicentino (VI)

Dal 01.07.2014 al 31.05.2016 Direttore Commerciale NewBio S.r.l. Vicenza distributore nazionale prodotti Rayonex GmbH.

Dal 01.12.2012 ripresa attività di Agente di Commercio per Aziende dolciarie ed alimentari di prodotti Continuativi (freschi e non) e di Ricorrenza per la GDO ed Ingrosso dell'area del Triveneto.

Dal 01.07.2011 al 30.11.2012 ho svolto l'incarico di Direttore Commerciale del Pastificio F.lli Ferrarese di Conselve (PD) (Pasta fresca liscia e ripiena) incarico che si è interrotto causa fallimento dell'azienda per difficoltà finanziarie.

Dal 01.11.2009 al 30.06.2011 attività di Agente di Commercio per Aziende dolciarie ed alimentari di prodotti Continuativi e di Ricorrenza per la GDO dell'area del Triveneto. In società con dei colleghi con esperienza pluriennale, abbiamo assunto anche per la Lombardia e Piemonte i mandati di alcune aziende nel settore alimentari secchi e scatolame.

Fino alla data del 31.01.2008 ricoprivo la funzione di Field Sales Manager per la divisione Modern Trade della società Leaf Italia s.r.l. (Marchi: Sperlari, Dietorelle, Dietor, Fruttli, Salla e Halls). La mia crescita professionale all'interno della suddetta società è stata la seguente:

2007: Field Sales Manager Nord Italia per la divisione Modern Trade. Rispondo al direttore vendite Modern Trade e a me riportano direttamente 6 Area Manager per un fatturato di circa € 45 milioni;

1999: Area Manager dell'area Triveneto per il canale DO. L'attività consiste nella gestione diretta di alcuni clienti direzionali e nel coordinamento dell'attività di un Account e quattro agenti. L'area esprime un fatturato annuo di circa € 13 milioni;

<p>Date</p> <p>Lavoro o posizione ricoperti</p> <p>Principali attività e responsabilità</p> <p>Nome e indirizzo del datore di lavoro</p> <p>Tipo di attività o settore</p>	<p>1995: Account GD per le regioni Triveneto, Emilia Romagna, Marche e gestione diretta di cinque clienti direzionali, per un fatturato annuo di circa € 6 milioni (all'epoca Sperlari S.r.l.);</p> <p>1990: Capo Zona Triveneto per un fatturato annuo d'area pari a circa € 4 milioni;</p> <p>1986: Ispettore vendite Friuli Venezia Giulia e Veneto Orientale (Ve, Tv e Bl).</p> <p>1980: Promotore alle vendite area Friuli Venezia Giulia (all'epoca F.lli Sperlari S.p.A.).</p> <p>1977: Venditore diretto area Triveneto per l'Azienda dolciaria A.Gandola &amp; C. S.p.a di Ponte San Marco (Bs) (Creme spalmabili di cioccolato, snack e biscotti).</p> <p>1976: Prestato servizio militare di leva presso la Direzione lavori Genio Militare di Udine (congedato con il grado di sergente).</p> <p>1975: Agente di Commercio per le Edizioni Rizzoli S.p.a. di Milano (vendita enciclopedie porta a porta)</p> <p>1974: Impiegato stagionale (trimestrale) presso la Motta Panettoni S.p.a. di Milano.</p>
<p><b>Istruzione e formazione</b></p>	<p>Formazione professionale</p> <p>2005: Corso di formazione a tutto il personale diretto di vendita della "Leaf Italia s.r.l." sull'argomento "Le dinamiche relazionali e di gruppo nell'ottica del problem solving", tenuto dallo studio di consulenza "Innext s.r.l.".</p> <p>2004: Corso di formazione a tutto il personale diretto di vendita della "Leaf Italia s.r.l." sull'argomento "Le dinamiche relazionali e di gruppo", tenuto dallo studio di consulenza "Innext s.r.l.".</p> <p>2003: Corso di formazione a tutto il personale diretto di vendita della "Leaf Italia s.r.l." sull'argomento "Atteggiamenti e metodologie per un gruppo di successo", tenuto dallo studio di consulenza "Mario Silvano s.r.l.".</p> <p>2002: Corso di formazione a tutto il personale diretto di vendita della "Leaf Italia s.r.l." sull'argomento "Le competenze professionali dell'Area Manager ed il lavoro di squadra", tenuto dallo studio di consulenza "Mario Silvano s.r.l.".</p> <p>2001: Corso di formazione personale sull'argomento "Autostima", tenuto dallo "Studio di psicologia e formazione relazionale R.E.D.".</p> <p>2001: Corso di formazione a tutto il personale della "Leaf Italia s.r.l." sull'argomento "Dalla qualità all'eccellenza", tenuto dalla società di consulenza "Tesi".</p> <p>2000: Corso di formazione a tutto il personale di vendita diretto della "Leaf Italia s.r.l." sul tema "La leadership attraverso il team e la creatività" tenuto dalla società di consulenza "Multimedia Training and Consulting".</p> <p>1999: Corso di formazione a tutto il personale di vendita diretto della "Leaf Italia s.r.l." sul tema "Trade Management &amp; Value Based selling" tenuto dalla società di consulenza "European Consulting School".</p> <p>1998: Corso di formazione a tutto il personale di vendita diretto della "Leaf Italia s.r.l." sul tema "Sales Management Development" tenuto dalla società di consulenza "European Consulting School".</p> <p>1997: Corso di formazione a tutto il personale di vendita diretto della "Leaf Italia s.r.l." sul tema "Tecniche di addestramento nell'attività di vendita e merchandising" tenuto dalla società di consulenza "European Consulting School".</p> <p>1995: Corso di formazione a tutto il personale di vendita diretto della "Sperlari s.r.l." sul tema "La Negoziazione Commerciale" tenuto dalla società di consulenza "Mario Silvano S.p.a.".</p> <p>1988: Corso di formazione agli Ispettori di vendita della "Sperlari s.r.l." tenuto dalla Centro di Formazione interno al gruppo (Heinz/Plasmon) sul tema "La nuova figura dell'Ispettore Sperlari".</p> <p>1987: Corso di formazione agli Ispettori di vendita della "Sperlari s.r.l." tenuto dalla Centro di Formazione interno al gruppo (Heinz/Plasmon) sul tema "Un approccio innovativo al punto di vendita in coerenza con l'evoluzione del consumatore".</p> <p>1986: Corso di formazione agli Ispettori di vendita Sperlari sul tema "Le tecniche di creatività di</p>

gruppo” tenuto dalla società “Creatività Nuova S.r.l.”

1985: Corso di formazione a tutto il personale di vendita diretto sul tema “Programma integrato di formazione per i Promotori Sperlari Spa” tenuto dalla società di consulenza “Mario Silvano S.p.a.”.

Formazione scolastica

Date

Luglio 1974: Diploma di Perito Chimico Industriale conseguito presso l’Istituto Tecnico Industriale Ettore Molinari di Milano. Votazione riportata: 40/60.

Titolo della qualifica rilasciata

Principali tematiche/competenza professionali possedute

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Livello nella classificazione nazionale o internazionale

### Capacità e competenze personali

Madrelingua

Italiano

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

Livello europeo (\*)

Lingua

Lingua

Comprensione		Parlato		Scritto	
Ascolto	Letture	Interazione orale	Produzione orale		

(\*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze sociali

Ascolto e relazione

Capacità e competenze organizzative

Problem solving e Team leadership

Capacità e competenze tecniche

Gestione aziendale

Capacità e competenze informatiche

Ottima conoscenza dei principali programmi in ambiente Windows quali Word, Power Point ed Excel , Mail (Outlook) ed esperto navigatore Internet.

Capacità e competenze artistiche

Nessuna

Altre capacità e competenze

2015: Operatore di Biorisonanza secondo Paul Schmidt

2011: Corso M.G.A. (Metodo Globale di Autodifesa) di difesa personale

2011: Canto Sciamanico

2011: Istruttore Corso di Memoria (Setter Rebalancing)

2011: Ideatore con A. Furfaro del Corso Energia Memoria Comunicazione in Azienda

2010 Corso di Relazioni “Qual è la tua strategia d’amore” di Patch Adams

2010: Corso F.Y.L.E.S. (Free Your Life Energy System) gestione delle energie

2010: Corso di Metratura per la capacità di attenzione e concentrazione

2010: Istruttore T.C.C. Tripla Comunicazione Contemporanea Metodo Antonino Furfaro (Setter Rebalancing)

2009: Co-fondatore Accademia T.C.C.  
2008: Corso delle personalità multiple  
2006: Corso T.C.C. Base  
1992: Assistente Istruttore T.G. (Training Group)  
1991: Assistente Corsi Dinamica Mentale  
1991: Capo Centro Dinamica Mentale San Donà di Piave  
1990: Corso ATM (Advanced Training Management)  
1986: Corso P.P. (Prezzo da Pagare)  
1985: Coordinatore Gruppi di Dinamica Mentale  
1984: Corsi Dinamica Mentale Avanzati A1 e A2  
1983: Corso BT1 (Business Training) a cura dell'I.P.E. (Istituto Professionale Europeo) di Motivazione personale  
1980: Corso T.G. (Training Group) di Comunicazione interpersonale a cura di I.D.M. (Istituto di Dinamica Mentale)  
1980: Corso Dinamica Mentale Base a cura di I.D.M. (Istituto di Dinamica Mentale)

Patente B

**Ulteriori informazioni**

**Allegati** 0