

ALESSANDRO ROMA



-  Nato a Cassino (FR) il 23/09/1981
-  Residente a Cervaro (FR)
-  +39 327 8174664
-  alessandro.roma21@gmail.com
-  <https://www.linkedin.com/in/romaalessandro>
-  www.alessandroroma.com

HEADLINE

Area Manager con oltre 20 anni di esperienza nella gestione e sviluppo di reti commerciali, con background nella GDO e solida expertise nel canale farmacia e ortopedia. Attualmente responsabile del Centro-Sud Italia per Dual Sanitaly, coordinando 10 agenti monomandatari su 8 regioni con una crescita del fatturato area superiore al +15% annuo.

Sviluppo in autonomia soluzioni su Microsoft Power Platform (Power BI, Power Apps) per il monitoraggio KPI della rete, forecasting e analisi dati — trasformando i dati in decisioni commerciali concrete. Orientato ai risultati, con forte attitudine al coaching e allo sviluppo dei collaboratori.

ESPERIENZE PROFESSIONALI



DUAL SANITALY spa Società Benefit

Maggio 2022 – ora

Area Manager Centro -Sud (Marche, Abruzzo, Lazio, Molise, Campania, Basilicata, Calabria, Puglia)

- ▶ Coordinamento di 10 agenti monomandatari su 8 regioni (Marche, Abruzzo, Lazio, Molise, Campania, Basilicata, Calabria, Puglia) nel canale farmacia e ortopedia.
- ▶ Definizione strategie promozionali e obiettivi di vendita in collaborazione con la sede centrale.
- ▶ Assegnazione e monitoraggio KPI individuali agli agenti, con coaching strutturato sul campo e affiancamenti.
- ▶ Negoziazione con clienti direzionali e sviluppo accordi commerciali strategici.
- ▶ Sviluppo autonomo di dashboard Power BI e app Power Apps per monitoraggio KPI, scadenziario clienti e calcolo sconti — utilizzati quotidianamente dall'intera rete.
- ▶ Budget e forecast gestiti tramite CRM proprietario e Microsoft Power BI.
- ▶ **+15%** crescita fatturato area su base annua.



PAC 2000a (CONAD)

Giugno 2016 – Aprile 2022

Capo Area surgelati Lazio

- ▶ Supervisione di 35 punti vendita per un fatturato complessivo di circa 20 milioni di euro.
- ▶ Coordinamento di 60 risorse tra addetti, responsabili e capi reparto.
- ▶ Gestione nuove aperture e ristrutturazioni sul territorio laziale.
- ▶ Introduzione di nuovi planogrammi con miglioramento della redditività di reparto del **+12%**.
- ▶ Ottimizzazione processi logistici, esposizione e category management.



Merchandiser

MONDELEZ INTERNATIONAL

Lazio – Abruzzo

Gennaio 2015 - Giugno 2016

- ▶ Negoziazione spazi espositivi e implementazione strategie promozionali in GDO.
- ▶ **+10%** sell-out medio per area coperta.



SAN CARLO GRUPPO ALIMENTARE

Marzo 2009 – Dicembre 2014

Sales Agent Lazio sud – Molise

- ▶ Sviluppo rete clienti Ho.Re.Ca. e GDO, contribuendo al 20% del fatturato di filiale.



TUBORG & CARLSBERG

Febbraio 2007 – Febbraio 2009

Sales Agent Frosinone – Cassino – Sora

- ▶ Gestione clienti GDO e Ho.Re.Ca. con crescita portafoglio ordini del +18%.



CABLOFIL ITALIA

Luglio 2005 – Luglio 2006

Key Account Lombardia – Triveneto – Emilia Romagna – Marche – Umbria

- ▶ Gestione team di 7 collaboratori e sviluppo portafoglio clienti.



THERMO FISHER SCIENTIFIC

Gennaio 2002 – Giugno 2005

Commerciale back office Parma

- ▶ Vendita parti di ricambio e formazione presso sedi europee.

ISTRUZIONE

I.T.I.S. "Ettore Majorana" di Cassino (FR)

1996 – 2000

- ▶ Diplomato in informatica e telecomunicazioni

COMPETENZE CHIAVE

- ▶ Sales Management: sviluppo reti commerciali, negoziazione, gestione account chiave
- ▶ Leadership & Coaching: gestione team, sviluppo competenze, formazione
- ▶ Data Analysis: forecast, budgeting, KPI, utilizzo avanzato di Power BI e CRM
- ▶ Digital Skills: MS 365, Power Apps, Excel avanzato
- ▶ Lingue: Inglese (B1)