

DOMENICO CAMPOSANO

INFORMAZIONI PERSONALI

Nato a Crotone il 15/03/1980, residente ad Alghero in via Foradada 24, telefono 3404997196, e-mail domenico.camposano@alice.it

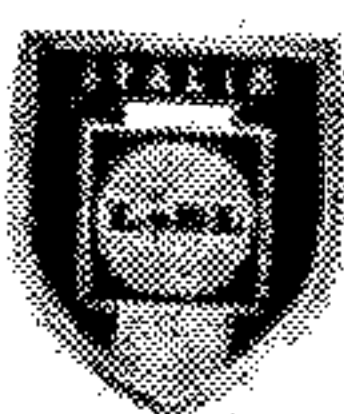
ESPERIENZE LAVORATIVE



Senzapensierih24 SNC – Azienda di servizi per il settore ricettivo extra-alberghiero.

Socio Amministratore dal 01/12/2021 ad oggi, l'azienda è presente nel comune di Alghero conta circa 20 collaboratori e 3 soci, con circa 200 immobili a gestione diretta ed indiretta

- **Principali attività:** Attività di Property management, pulizia strutture ricettive extra-alberghiere, casa vacanze, B&B, affitta camere, ville di lusso ecc. Fornitura di biancheria a noleggio, servizi di manutenzione ordinaria. Servizi collaterali offerti: escursioni, visite guidate, cene a tema, ecc.
- **Obiettivi Raggiunti:** in sole 2 stagioni aumento delle strutture complessive da 70 a 200. Numero di collaboratori da 12 a 20.



LIDL Italia S.r.l.- Azienda Leader nella GDO con oltre 600 punti vendita, oltre 15.000 dipendenti, oltre 4 miliardi di euro di fatturato.

Area Manager da 01/01/2017 ad oggi e da 01/11/2010 a 30/09/2013

- **Attività continuativa:** Responsabile di 5 punti Vendita nella parte nord della Sardegna (Alghero, Porto Torres, Sassari, Ozieri, Tempio Pausania) e successivamente in Toscana (Firenze, Poggibonsi, Prato, Campi Bisenzio, Figline Valdarno).
- **Principali attività:** Gestione commerciale, del personale e strutturale dei punti vendita. Analisi dati e implementazione strategie per aumento del fatturato ed il contenimento dei costi. Gestione Nuove Aperture e modernizzazioni.
- **Obiettivi Raggiunti:** definizione di un modello organizzativo strutturato al miglioramento dei processi di filiale ed al contenimento della produttività/costo del personale. Sviluppo e crescita dei collaboratori.

Retail Project Manager Italia e Malta – Attività svolta per il 70% in ufficio ed il 30% sul campo.

- **Progetto di innovazione per le filiali:** Responsabile Progetto per l'implementazione di strumenti a supporto dell'ordine della merce nei punti vendita.
 - **Principali Attività:** Pianificazione ed organizzazione di tutte le fasi del progetto, coordinamento dei reparti coinvolti, coordinamento dei responsabili di progetto delle direzioni regionali, sviluppo degli strumenti di monitoraggio, implementazione rollout Italia e Malta, presentazione periodica dei contenuti e dei risultati al Consiglio di Amministrazione.
 - **Obiettivi Raggiunti:** Riduzione dei negativi di Stock, riduzione delle tempistiche di effettuazione dell'ordine della merce, miglioramento della produttività.
- Progetti di ottimizzazione:** Responsabile Progetto per l'analisi quantitativa e qualitativa dei processi in filiale
- **Principali Attività:** Ottimizzazione dei processi di produzione nei punti vendita, rilevazione delle tempistiche e dei percorsi in filiale, organizzazione di tutte le attività correlate alla rilevazione delle tempistiche.
 - **Obiettivi Raggiunti:** Miglioramento processi di lavoro, creazione di uno strumento per la definizione della produttività

Formatore da 01/09/2008 a 31/10/2010 presso la Direzione Regionale di Pontedera: attività svolta per il 50% in ufficio ed il 50% in punto vendita

- **Attività di formazione:** Formazione teorica ed operativa del Management di Filiale.
- **Principali attività:** Definizione del fabbisogno del management per copertura posizioni vacanti, recruiting e screening curricula, inserimento e supporto operativo.
- **Obiettivi Raggiunti:** Copertura delle posizioni vacanti (11 Capi filiale), sviluppo dei collaboratori (3 Capi filiale degli 11 inseriti sono partiti dal ruolo di commesso specializzato)

Direttore di punto Vendita da 01/11/2006 al 31/08/2008 presso la filiale di Poggibonsi

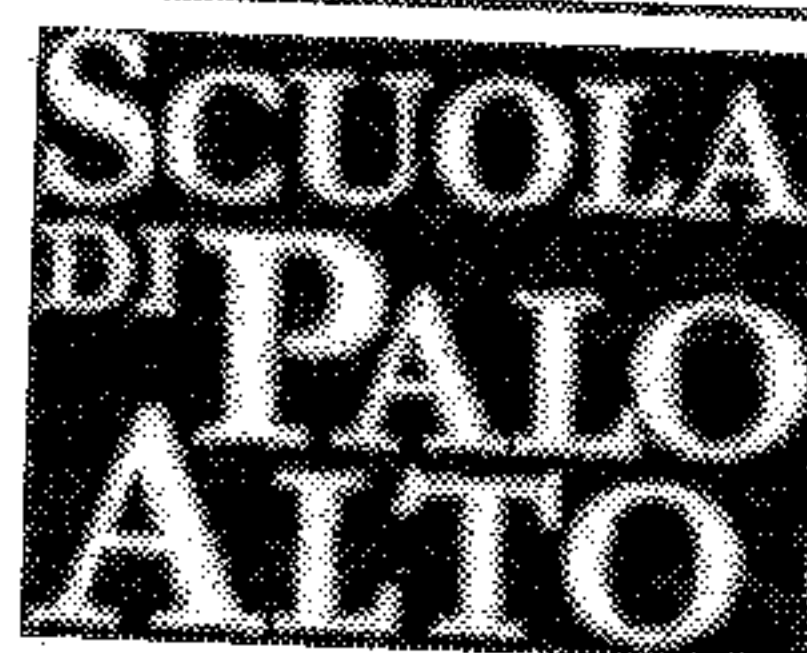
- **Attività continuativa:** Responsabile organizzativo e commerciale del punto vendita.
- **Principali attività:** Pianificazione fatturati, organizzazione turni di lavoro, gestione piani ferie, ordine della merce, inventario, ridefinizione layout, gestione contante.
- **Obiettivi Raggiunti:** Trasformazione da filiale problematica a filiale scuola per la formazione dei neoassunti.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea in Marketing 10/1998 – 03/2006

Università degli studi di Parma

Voto 94/110



NEWTONLAB
EVENTS & CONTENT MANAGEMENT

GRUPPO IRE

Corsi di Formazione dal 2010 ad oggi:

Team Building, Public Speaking, Managing Chaos, Negoziazione, Coaching,
Leadership,

Lingua inglese scolastico

Adeguate utilizzo PC e pacchetto office

COMPETENZE ED INTERESSI PERSONALI

- Mi reputo una persona estremamente pragmatica e risoluta. Orientato al problem solving ed al lavoro di squadra. Lo sviluppo dei collaboratori è il miglior investimento per il raggiungimento degli obiettivi
- Mi piace il calcio ed in generale lo sport
- Mi piace la musica, suono la chitarra.

Autorizzo il trattamento dei dati contenuti in questo curriculum vitae, ivi compresi quelli sensibili, ai sensi e per gli effetti del D.