europass Curriculum Vitae

INFORMAZIONI PERSONALI **Dott. Pasquale D'INTRONO**



Nato: il 17 / 10/ 1970 a Corato (Ba)
Nazionalità : ITALIANA

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

29 aprile 1996	Laurea in Economia e Commercio (laurea vecchio ordinamento) Università degli Studi di Bari Bari (Italia) Voto : 110/110 Tesi in Economia Internazionale: "Problemi attuali del debito dei PVS - Paesi in Via di Sviluppo".
23 gennaio 2001	Abilitazione alla professione di DOTTORE COMMERCIALISTA UNIVERSITA' degli STUDI di BARI
Dicembre 1999 – Maggio 2000	Master: Finanziamenti Agevolati alle Imprese Tax Consulting Firm – Bari
3 – 11 dicembre 2003	Corso di specializzazione : " I Piani di zona e la programmazione delle attività nel terzo settore" Centro Servizi Volontariato San Nicola - Bari;
9 – 10 dicembre 2004	Corso di specializzazione: "Il Geomarketing " CFMT - Centro Formazione Management del Terziario - Bari.
Gennaio – Maggio 2005	Corso di specializzazione: " Gestione e motivazione di rete vendita" CFMT- Centro formazione Management del Terziario - Roma.
Giugno 2005	Corso di specializzazione: " Controllo di gestione e budget" CFMT - Centro formazione Management del Terziario - Bari.
Luglio 2005 – Gennaio 2006	Corso di specializzazione: " Sales overview" CFMT - Centro Formazione Management del Terziario – Roma.

© Unione europea, 2002-2013 | http://europass.cedefop.europa.eu

Ottobre 2005 – dicembre 2005

Seminario di Aggiornamento su: " **Il diritto del Lavoro degli anni 2000**" .
Scuola Forense di Trani in collaborazione con il Dipartimento di Lavoro e le RR II dell'Università degli Studi di Bari

ESPERIENZA PROFESSIONALE

02 febbraio 2005–alla data attuale

Libero Professionista

Lo studio di consulenza è stato avviato nel febbraio 2005.
Il focus delle attività è la gestione economico, finanziaria e patrimoniale delle aziende
I comparti produttivi seguiti sono: servizi, agricoltura, produzione alimentare, industria, edilizia, turismo e ristorazione, terzo settore, distribuzione commerciale.
All'interno di tali ambiti le situazioni trattate riguardano gli aspetti operativi legati alla gestione amministrativa e finanziaria, alla attività preparatorie relative ai bilanci, al controllo di gestione ed agli indicatori delle performance, alla programmazione e gestione della produzione e del magazzino, allo sviluppo dell'area commerciale, alle relazioni con gli enti pubblici e privati.
Una particolare sezione dell'attività professionale è rivolta alla gestione della tesoreria ed alla pianificazione finanziaria. alle relazioni finanziarie con gli Istituti di Credito: predispongo Piani Finanziari e Business Plan per la verifica degli investimenti ed anche per l'ottenimento di linee di finanziamento ordinarie a breve e medio termine.
In molti casi le attività svolte vedono la mia presenza periodica in azienda in relazione a programmi di lavoro concordati.
Lo studio vede la collaborazione con altri professionisti in materia fiscale e del lavoro.

Dal 24/01/2014 al 24 gennaio 20 gennaio 2020

Presidente del Consiglio di Amministrazione
Cooperativa Lavorazione Prodotti Agricoli sca *(www.terramaiorum.it)*

Sede lavorativa: Corato (Ba) – Via Castel del Monte, 184.
In carica dal: 25/01/2014 al 25/01/2020
Settore di attività: AGRICOLTURA
Tipo di rapporto : lavoratore autonomo / socio.
Tipo di inquadramento: libero professionista

La Cooperativa opera da oltre 140 anni nel campo della trasformazione e commercializzazione dei prodotti agricoli. Il marchio commerciale è " TERRA MAIORUM". La compagine sociale è composta da circa 800 soci. I comparti di intervento sono: olio extra vergine di oliva, vino, cereali, mandorle.
Il personale occupato al suo interno è di circa 15 unità.
L'incarico assunto ha riguardato :

© Unione europea, 2002-2013 | http://europass.cedefop.europa.eu

- Pianificazione strategica con definizione della mission, vision ed obiettivi.
- Direzione e coordinamento delle attività operative dello stabilimento compresa la gestione delle campagne di raccolta e di produzione;
- Direzione commerciale delle vendite nei diversi canali di vendita;
- Assicurazione del corretto adempimento delle operazioni amministrative, finanziarie e patrimoniali;
- Coordinamento delle attività amministrative per la redazione del Bilancio di Esercizio.

Accanto alla riorganizzazione dei fattori produttivi ed alle attività di investimento in impianti si sono sviluppati nuovi prodotti che hanno consentito la migliore penetrazione commerciale nei canali di riferimento potenziando il marchio commerciale "TERRA MAIORUM ".
Si sono rinegoziate le posizioni bancarie e si è migliorato il clima di fiducia con i soci e gli stakeholder.
Si è riequilibrata l'esposizione debitoria verso le banche e quella creditoria verso i soci mentre dal punto di vista patrimoniale si è posto in essere un piano di investimento ed di dismissioni capace di ridare equilibrio finanziario nel medio periodo.

Responsabile della Divisione Commerciale
LMA srl - Lavorazioni Meccaniche ed Aeronautiche srl

Sede lavorativa: Bitonto (Ba)
Incarico assunto dal :01/09/2016 al 15 maggio 2018.
Settore di attività: METALMECCANICO.
Tipo di rapporto: lavoratore autonomo.
Tipo di contratto: libero professionista

LMA srl è un'azienda costituita dagli ex dipendenti della AMA Spa che tramite il contratto di affitto di azienda conducono un opificio industriale nel quale si producono carpenterie meccaniche.
I comparti di intervento attuali sono: oil & gas, energia, trasporti, macchine, automotive.
E' l'unica azienda italiana attiva nelle produzioni di stampi in acciaio per pneumatici per trattrici agricole.
Con il mio inserimento si è rivisto l'ambito di intervento aziendale orientando lo stesso verso nuove alternative di business.
L'inserimento nella compagine ha richiesto la revisione del pacchetto clienti con un allargamento delle attività rivolto al comparto energia, trasporti e macchine.
Lo sviluppo delle relazioni di produzione ha richiesto l'adeguamento dell'organizzazione del lavoro in officina.
Contestuali sono stati gli investimenti in macchine a CNC e le certificazioni di qualità come la ISO 3834 per la certificazione delle saldature in ambito ferroviario.
Il frutto dell'attività è stato l'incremento del fatturato e del margine di operatività lorda.
In collaborazione con la proprietà ho contribuito alla revisione dell'organizzazione del lavoro, alla ricerca e selezione di nuovo personale ed al reperimento delle risorse per la formazione professionale.
Ho contribuito a selezionare nuove aziende per l'assegnazione esterna di parti di commessa e mi sono adoperato per il reperimento di risorse finanziare di fonte

bancaria per supportare la gestione.
L'inserimento dell'azienda in progetti in ambito energetico di respiro internazionale come il progetto di fusione nucleare ITER e la realizzazione di alcune parti di un importante impianto idroelettrico sono espressione di quanto in corso e frutti del mio impegno.

7 ottobre 2013 – 30 novembre 2013

Docente del modulo formativo: Creazione d'Impresa
Corso di Peer Work Councellor – Consigliere per l'Orientamento
presso G.O.S. Barletta - Avviso BT/02/2012- durata del modulo: 70 ore
organizzato da I.FOR. P.M.I. Prometeo Puglia– Trani

11 gennaio 2010–31 gennaio 2013

Direttore di Produzione

Farmalabor srl

Sede di lavoro: Canosa di Puglia (BAT)

Settore di attività: CHIMICO / FARMACEUTICO
Tipo di rapporto di lavoro: lavoro dipendente a tempo indeterminato a tempo pieno;
Tipo di inquadramento: Quadro

La Farmalabor Srl opera nel settore della preparazione delle materie prime per uso galenico.
Mi sono occupato della riorganizzazione e coordinamento dell'intera attività produttiva nei sui tre comparti principali: principi attivi farmaceutici, cosmetico – alimentare, packaging.
La responsabilità assunta concerneva la direzione e coordinamento del personale addetto alle attività di produzione, movimentazione e spedizione dei prodotti finiti.
L'obiettivo da raggiungere era l'azzeramento dell'inevaso giornaliero degli ordini da clienti ossia farmacie, centri di distribuzione di farmaci, aziende ospedaliere italiane ed estere, qualificate aziende di produzione alimentare
In accordo con la proprietà e con la direzione qualità ho rivisto le principali funzioni di produzione ed i ruoli del personale dipendente a me assegnato.
Si sono implementate, per quanto possibile, le attività connesse alla fase di acquisto delle materie prime.
Si è realizzata un'attenta analisi delle vendite e delle criticità legate alla mancata soddisfazione dei clienti.
Sono stato parte del progetto di creazione del nuovo reparto di produzione delle materie prime definite Principi Attivi Farmaceutici
Le attività di produzione sono state riprogrammate con indubbia riduzione dei tempi di preparazione e miglioramento della soddisfazione dei clienti.
Il risultato raggiunto è dovuto alla capacità relazionale e motivazionale con la quale ho discusso e condiviso il piano di produzione con il personale a me assegnato e con quello dei reparti collegati.
Nel giugno 2012 , terminata l'attività di riorganizzazione della produzione, ho proposto il mio profilo per l' avvio del nuovo canale vendita rivolto alle aziende di produzione alimentare.

In tale ambito è stata mia responsabilità lo studio del mercato, la definizione dei target obiettivo, la revisione degli accordi con i fornitori, la definizione della scala prezzi, la verifica delle azioni commerciali rivolte alla nuova clientela.
L'incarico si è concluso a fine gennaio 2013 con il raggiungimento degli obiettivi assegnati e con lo sviluppo di fatturato iniziale di circa 400.000,00 euro. la presentazione di un corposo studio sul mercato esaminato e di un modello organizzativo utile alla prosecuzione del nuovo business.

01 agosto 2005 – 30 novembre 2009

Direttore di Stabilimento

Azienda Agricola San Michele Spa
www.aziendaagricolasanmichele.it

Sede legale ed amministrativa: Milano
Sede degli stabilimenti: Poggio Imperiale (FG) – Andria (BAT)
Settore attività: AGRICOLTURA
Tipo di rapporto di lavoro: dipendente a tempo indeterminato a tempo pieno;
Livello di Inqudramento: DIRIGENTE

L'azienda, tra le prime realtà produttive pugliesi e del Sud Italia vedeva occupati complessivamente oltre 550 persone tra gli stabilimenti di Poggio Imperiale e di Andria.
Il volume di prodotto agricolo lavorato era pari a circa 30.000 tonnellate. Il fatturato realizzato era pari a oltre 45 milioni di euro.
Lo stabilimento di Poggio Imperiale insiste su un'area di oltre 20 mila mq.
I prodotti agricoli in esso lavorati erano prevalentemente gli ortaggi provenienti dai terreni dei membri dell'organizzazione di produttori siti nell'areale produttivo di bacino di intervento dello stabilimento foggiano.
I prodotti erano venduti a primarie catene distributive italiane ed europee.
Nello stabilimento di Andria si lavoravano le uve da tavola estive di produzione pugliese.
Il suddetto stabilimento è stato oggetto di compravendita e ristrutturazione. Tali operazione hanno visto il mio diretto intervento.
Il ruolo ricoperto **concerneva la direzione operativa ed amministrativa delle strutture** con il coordinamento degli elementi della produzione: merci, personale, mezzi.
I due stabilimenti vedevano due diversi e distinti periodi di lavorazione in considerazione delle produzioni agricole trattate. Una buona parte del personale amministrativo e tecnico veniva trasferito nelle diverse sedi per seguire le lavorazioni. Il personale occupato nei lavori di raccolta in campo era quello residente nel territorio di pertinenza dell'opificio.
Per entrambe gli stabilimenti l'attività svolta ha verificato:

- l'intervento nella programmazione strategica delle fasi di produzione agricola in campo ed in stabilimento in relazioni alle previsioni di vendita,
- il mantenimento in efficienza della struttura,
- la gestione complessiva delle risorse umane,
- il coordinamento delle fasi di acquisizione dei beni e servizi necessari allo svolgimento dell'attività,

- la cura delle attività amministrative di carattere contabile, fiscale e lavoristica,
- la gestione delle relazioni sindacali e del programma di formazione e sviluppo delle risorse umane.

Punto di svolta è stato la realizzazione del programma di investimento in nuove linee di lavorazione con la contestuale sottoscrizione di un importante accordo sindacale inerente l'inquadramento delle mansioni lavorative svolte all'interno dello stabilimento con relativa modulazione dell'orario lavorativo.
Per tale ultimo punto posso affermare con soddisfazione di aver fortemente contribuito alla sottoscrizione dell'accordo sindacale dopo aver discusso e condiviso lo stesso con le più importanti organizzazioni sindacali di categoria e delineato con le stesse scenari favorevoli al mantenimento e crescita dei livelli occupazionali.
Lo stabilimento di Poggio Imperiale era stato individuato come " **struttura di pubblico interesse**" da parte degli enti pubblici per le importanti ricadute in ambito occupazionale e per il contributo allo sviluppo dell'economia del territorio.

Febbraio – Dicembre 2004

FINPUGLIA Spa
Libero Professionista – lavoratore autonomo.
Assistenza tecnica e supporto operativo per gli adempimenti di cui alla realizzazione degli interventi agevolativi ex lege 215/92 –IV e V bando imprenditoria femminile

06 maggio 2003–31 dicembre 2004

Direttore Canale Vendita

AREPO Spa

Sede di lavoro : ROMA
Settore attività: COMMERCIO
Tipo di rapporto: lavoratore dipendente a tempo indeterminato a tempo pieno.
Livello di Inquadramento: DIRIGENTE

La società AREPO Spa si era costituita all'indomani della dichiarazione di stato di insolvenza del Gruppo Ferri su iniziativa di suoi ex fornitori. L'interesse era rappresentato dalla possibilità di guadagno offerta dalla diffusa rete commerciale nazionale al dettaglio a marchio FERRI.
L'incarico aveva l' obiettivo di **riorganizzare la rete vendita** acquisita tramite un contratto di affitto di azienda. La rete commerciale era composta da oltre 250 punti vendita dislocati nelle diverse regioni italiane. I negozi erano legati alla AREPO spa tramite il contratto di franchising a suo tempo sottoscritto con la FERRI Spa e con diverse società finanziarie.
L'iniziativa ha da subito richiesto decisi interventi nella gestione delle vertenze sindacali e personali in corso oltre alle contestazioni in essere per i mancati pagamenti delle locazioni e dei servizi da parte dei precedenti gestori . A tutto questo si univa la difficoltà logistica di fornitura e l'assenza di merce nel nuovo centro di distribuzione.
L'analisi sulla profittabilità economica della rete commerciale, unita al contenzioso in corso, individuò come manovra urgente e necessaria la chiusura di molte postazioni commerciali e la contemporanea transazione stragiudiziale delle pendenze con gli istituti di credito, con i dipendenti, con i fornitori di servizio e con i

© Unione europea, 2002-2013 | http://europass.cedefop.europa.eu

clienti finali.
Nello stesso tempo si diedero al Consiglio di Amministrazione le indicazioni utili alla prosecuzione temporanea dell'investimento tramite la redazione di report periodici e budget previsionali. Si rilanciarono alcuni negozi di medie dimensioni in luoghi di rilevante interesse come Roma e si avviò una attività promozionale di notevole valore.
Dopo circa 2 anni di lavoro, i risvolti giudiziari del Gruppo Ferri uniti alla difficile relazione tra i membri della compagine sociale della AREPO Spa condussero quest'ultima alla liquidazione volontaria e quindi al termine della mia attività.

03 maggio 1998–30 aprile 2003 Responsabile Risorse Umane e Sviluppo Rete Vendita

CANNILLO Alimentari srl oggi GRUPPO MAIORA spa

Sede di lavoro : Corato
Settore attività: COMMERCIO
Tipo di rapporto: lavoro dipendente a tempo indeterminato a tempo pieno.
Livello di Inquadramento: Impiegato.

La società opera nel commercio al dettaglio di prodotti alimentari
Attualmente è il più grande centro di distribuzione alimentare di Puglia a marchio DESPAR.
All'epoca del mio inserimento aveva al suo attivo oltre 300 punti di vendita dislocati in Puglia, Basilicata e Campania con diverse insegne commerciali.
La società aveva un centro di distribuzione di circa 5 mila mq e disponeva di due supermercati e di un cash&carry di proprietà diretta a Corato.
I dipendenti all'epoca del mio inserimento erano circa 100 unità.
E' stata la mia prima esperienza lavorativa.
Al mio ingresso le mansioni assegnate erano quelle di credit manager, ossia di responsabile addetto all'assegnazione, controllo dell'affidamento commerciale ai clienti ed al recupero delle posizioni incagliate. Ero collaborato da quattro agenti di vendita e dagli uffici amministrativi.
Subito dopo i primi sei mesi sono stato incaricato di gestire il piano di sviluppo della rete vendita di proprietà diretta . Questo programma puntava sull'apertura ed acquisizione di nuove strutture di vendita da gestire con personale diretto dell'azienda. In tutto questo dipendevo solo ed unicamente dall'Amministratore Unico - sig. Franco Cannillo.
Le nuove strutture erano legate al marchio commerciale DIMEGLIO.
E' stata mia responsabilità l'analisi della fattibilità degli 'investimenti, la definizione dei contratti di utilizzo delle superfici, il reperimento di agevolazioni finanziarie agevolate, l'ottenimento delle licenze commerciali e sanitarie per la vendita, la selezione del personale addetto alla vendita.
Tale progetto ha visto l'apertura di oltre 20 strutture di vendita durante il mio periodo di lavoro ed anche l'ottenimento di licenze commerciali per l'apertura di 2 medie strutture negli anni successivi alla mia presenza in azienda.
Accanto alla fase di sviluppo mi è stata affidata la responsabilità di tutto il personale dell'azienda ed a tal fine importante è stato il mio impegno volto a costituire l'Ufficio del Personale che vedeva la presenza di un altro collega dedito



alla elaborazione interna delle buste paga.
Sono stato tra i primi a voler utilizzare lo strumento dei Tirocini Formativi come primo pass di ingresso nel sistema aziendale ed a supportare l'idea di una spinta allo sviluppo tramite le nascenti delegazioni sindacali interne finalizzato alla crescente condivisione delle scelte aziendali. In tale ottica di rilievo è stata la sottoscrizione dell'accordo sindacale con la CISL sulla costituzione e gestione della " Banca delle Ore" per rendere flessibile la gestione degli straordinari e la sottoscrizioni di diversi accordi di transazione sindacali in corso di rapporto.

Maggio 1996 – dicembre 1997 **Membro temporaneo del DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE presso la Facoltà di Economia e Commercio dell'Università degli Studi di Bari**

ATTIVITA' DI DOCENZA a contratto per i seguenti enti di formazione:

- ITC " Padre A.M. Tannoia " anno scolastico 2016/2017 – Modulo Gestione di Impresa
- I.FOR. P.M.I. Prometeo Puglia– Trani : Anno 2013 – Modulo di Creazione di Impresa – Corso per Consiglieri per l'Orientamento (Peer Work Counsellor – G.O.S. Barletta - Avviso BT/02/2012- durata 70 ore.
- Smile Puglia – sede di Foggia: Anno 2008
- IPS Ettore Majorana - sede di Palese: Anno 2007;
- ENAIP Puglia - sede di Barletta: Anno 2005 -2006;

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre: Italiano

Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
iNGLESE	B2	B2	B2	B2	C1
francese	a1	a1	a1	A1	a1

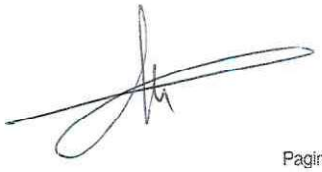
Documenti collegati

Documenti collegati

Livelli: A1/A2: Livello base - B1/B2: Livello intermedio - C1/C2: Livello avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative: Comunicazione efficace
ottime capacità relazionali

Documenti collegati



Competenze trasversali	Risoluzione dei problemi e pensiero critico; Gestione del tempo e delle risorse umane a disposizione; Lavoro di squadra; Gestione delle relazioni; Adattabilità Decision making; Buona capacità di gestione dello stress;
Competenze professionali	Conoscenza dei principi contabilità e di bilancio, Budget e controllo di gestione; Analisi dei fabbisogni;; Reperimento ed analisi dei dati informativi aziendali; Rispetto dei piani e delle scadenze; Analisi dati per il processo decisionale; Capacità di gestire variabili aziendali complesse. Motivazione delle risorse umane
Competenze informatiche	buona padronanza degli strumenti informatici Microsoft, Windows, Internet (ERP). buona conoscenza di Internet buona padronanza dei software di gestione produzione e vendite
Altre competenze	Negoziazione e Leadership
Patente di guida	Tipo B

Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione e uso di atti falsi, richiamate dall'art. 45 -46 e 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che quanto sopra corrisponde a verità. Ai sensi della legge 675/96 dichiaro, altresì di esser informato che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e che al riguardo competono al sottoscritto tutti i diritti previsti dall'art. 13 della medesima legge.
Infine dichiaro espressamente di acconsentire al Trattamento dei Dati Personali ai sensi del D. Lgs 196/2003.e del Regolamento UE 2016/679.

Corato, 15 settembre 2025.



Dott. Pasquale D'INTRONO