

## Paolo Aralla

RECAPITI TELEFONICI

331 234 0428

E-MAIL

[paolo.aralla63@gmail.com](mailto:paolo.aralla63@gmail.com)

**“Paolo Aralla è un manager delle vendite, con oltre 30 anni di esperienza in ambito commerciale e trade marketing, in Aziende leader, italiane e multinazionali, sia nella GDO che nell’Ho.Re.Ca e Vending, Grocery e Specializzato, nei mercati del Largo Consumo Confezionato e del Real Estate”.**

### SINTESI DI CARRIERA:

Negli ultimi anni, ricopro con numerose soddisfazioni personali e professionali il ruolo di Broker Manager in ambito Real Estate, nella più importante società internazionale del settore. In precedenza ho ricoperto con successo la funzione di Direttore Vendite dell’Azienda di riferimento nell’importazione da tutto il mondo di prodotti alimentari di alta gamma, con costanti relazioni internazionali con fornitori leader mondiali, gestendo in autonomia lo sviluppo commerciale e le negoziazioni con tutti i principali distributori nazionali.

Partendo da una cultura prevalentemente tecnica ed analitica propria della mia formazione, l’ho coniugata con la predisposizione alle relazioni ed alla naturale capacità commerciale, integrandola nel tempo con la guida dei team e la capacità di motivare i collaboratori a raggiungere con metodo e determinazione gli obiettivi prefissati.

Durante la mia carriera ho cercato di seguire i migliori esempi incontrati sul campo da cui ho imparato le più efficaci tecniche di pianificazione e di organizzazione aziendale.

Il mio profilo professionale si completa con le doti di integrità morale e di umiltà, curiosità ed innata ambizione a raggiungere ogni giorno nuovi traguardi, che mi hanno accompagnato con successo in questo entusiasmante percorso di vita e di crescita professionale, ricco di successi e soddisfazioni, che quotidianamente si è basato sull’apprendimento teso al miglioramento costante.

### ESPERIENZE PROFESSIONALI:

#### RE/MAX Italia (Rete Internazionale di Agenzie Immobiliari)

##### **BROKER MANAGER**

##### **Dal 2010 ad oggi**

Sono entrato a far parte di questa realtà internazionale leader nel mercato immobiliare ed in pochi mesi ho costituito un team che da 4 anni sviluppa compravendite immobiliari superiori ai 5 Mil. Euro

##### PRINCIPALI RESPONSABILITÀ

Ricerca e sviluppo di Clienti acquirenti e venditori nei rami Residenziale, Commerciale e Industriale  
Ricerca di grandi immobili Logistici e Commerciali per conto di Clienti del settore GDO, Manifatturiero e Cantieristico

Redazione di valutazioni comparative di mercato tramite analisi base dati OMI e comparazione MAC  
Selezione e coordinamento, addestramento e gestione di un team di collaboratori nel Real Estate

##### PRINCIPALI RISULTATI CONSEGUITI

che ha raggiunto i seguenti risultati:

**2017-oggi:** consolidamento struttura Team – Top Producer Area Nord-Ovest - Top Producer in Italia  
2017 -'18 – '19 – fatturato provvigionale in crescita +14% ytd – Hall of Fame Remax World (Top producers mondiali con oltre 1.000.000 \$ di provvigioni)

**2013-16:** Apertura Info Point Specialisti Immobiliari 2 – 4° Top Producer Area Nord-Ovest - Top Producer in Italia 2013- 14 -15 - 16 – fatturato provvigionale in crescita +25% ytd - 100% Club

**2011-12:** 8° Top Producer Area Nord-Ovest – 22° in Italia – Executive Club - Consulente Rookie (miglior esordiente nazionale) - 3° fatturato in Liguria - 21° in Italia  
 Corsi e seminari per abilitazione al ruolo di Mediatore in affari (Camera di Commercio – Re/Max University: ReMax Career – ReMax Succeed – Web Marketing Immobiliare – Elementi di Diritto Immobiliare)

## **EUROFOOD S.p.A.** (Commercializzazione Grandi Marchi Alimentari Internazionali - 85 M€ - 60 dip)

### **DIRETTORE VENDITE - 2006 - 2009**

#### PRINCIPALI RESPONSABILITÀ

Determinazione degli obiettivi di profitto attraverso la pianificazione degli interventi sui diversi canali distributivi; sviluppo delle strategie commerciali.

Budget di investimenti degli Accordi nazionali di fornitura e dei piani di sviluppo dei National Key Account e dei CapiArea; responsabile, con Direzione Generale e Acquisti, della relazione con i fornitori internazionali per definire le strategie distributive e gli investimenti sui prodotti core.

Sviluppo azioni di marketing applicato al trade per le attività promozionali.

Responsabile di un team di 5 NKA, 12 Capi Area con 70 agenti plurimandatari sul territorio nazionale (canale GDO e Tradizionale/HoReCa), 12 persone nel servizio clienti

#### PRINCIPALI RISULTATI CONSEGUITI

**2009:** start up del nuovo sistema operativo per la gestione ordini; implementazione della nuova struttura agenti per lo sviluppo del canale tradizionale/HoReCa con assunzione 4 nuovi capiarea e F.V agenti diretta.

**2008:** riorganizzazione struttura di vendita operativa su clienti nazionali e servizio clienti; raggiungimento piano di crescita (+11%) e superamento del bgt di profitto (+0,6%); leadership nel mercato Cibi Etnici (27% QM – 7% presa al precedente leader)

**2007:** raggiunto e superato il piano di crescita (+17%); lancio linea Alpro (latte/derivati soya): raggiungimento di 26% QM nell'agosto 2009; Inserimento e completamento distributivo (92 p.ti WD) Linea Kikkoman con sviluppo del +80% del numero medio items distribuiti

**2006:** il piano di crescita (+12%) è stato superato.

## **RISO GALLO S.p.A.** (Produzione Alimentare – 110 mil. € - 145 dipendenti)

### **GDO & CATEGORY SALES MGR - 2005**

#### PRINCIPALI RESPONSABILITÀ E RISULTATI CONSEGUITI

Sviluppo e implementazione strategie commerciali canale GDO; definizione del conto economico e profittabilità canale GDO, negoziazione Accordi Nazionali di fornitura

Responsabile di un team di 2 Regional Key Account , 12 agenti e 3 assistenti al Servizio Clienti.

Inserimento e completamento distributivo (80 p.ti WD) *Linea Espresso*; Sviluppo progetto di Category Management con Carrefour per attività "tailor made". Definito piano struttura Test Concessionari (implementato su tutta la F.V.)

## **MARS Italia** (Multinazionale Alimentare – 250 mil. € - 220 dipendenti)

### **VENDING CHANNEL MGR - 2004**

Sviluppo strategie commerciali canale Vending Machines con definizione del P&L e degli obiettivi di Profitto; referente per l'Italia nel contesto Europeo "Big 5 Team"

Responsabile di un team costituito da 1 Coordinatore per il Centro Sud, 9 Regional Account e 1 Office Assistant.

- Accordo, acquisto e posizionamento di 300 nuovi Distributori Automatici GlassFront

### **SENIOR NATIONAL ACCOUNT MGR - 2002 – 2003**

Sviluppo e implementazione politiche commerciali canale Grocery

Negoziazione Accordi Nazionali - Training e sviluppo risorse umane

Definizione piani annuali di sviluppo e relativi budget promozionali

Responsabile di un team di 3 National Account Junior -8 Key Account (Area 1) e 2 Agenzie con deposito (Sardegna)

- Superamento dei Piani 2002
- Sviluppo in teamwork con Planning e P&O di un corso sulle Sales Forecast
- Introduzione ed allargamento distributivo Linea Gelati Multipack
- Fatturato aggiuntivo generato 1,4 Mil €

**NATIONAL ACCOUNT MGR - 1999 – 2001**

Definizione dei Piani Clienti e Negoziazione Accordo Nazionale

- Innovazione con 3 contratti biennali e applicazione nuova Politica Logistica
- Responsabile Attività extra-display In-Out

**AREA MGR - 1993 – 1998**

Gestione differenti Team di 9 venditori (avg) – Grocery&Specialist Area 3 Nielsen (93-97) – Area 1 Nielsen (1998) - Budget promo e Accordi Periferici (fino al 1997) - Recruitment

**NEW CHANNEL DEV. & TRADE MARKETING MGR - 1991 –1992**

Verifica – Analisi – Pianificazione – Sviluppo nuove opportunità di business

Trade Marketing Canale Food

- Start-up: Canale Vending (da 0,2 a 2,5 mld di Lire) - Tiger Bar Esso – Canale Specialist
- Lancio Linee Uncle Ben's Tex Mex – Gelati Mars – Attività di Trade Marketing sia sul canale Food che sul canale Vending

**DOLMA SPA / VENDITORE - 1986 –1990**

**Varie / Agente Plurimandato - 1984 –1985**

**ISTRUZIONE**

Perito Tecnico Industriale – (1982)

**ABILITAZIONI PROFESSIONALI:**

Esame in Camera di Commercio per l'abilitazione nel Ruolo degli Agenti di affari in mediazione (2011) ed iscrizione al ruolo Ruolo Mediatori N. 3534 C.C.I.A.A. di Genova

**AGGIORNAMENTI PROFESSIONALI**

AREA MARKETING E VENDITE

- La negoziazione ragionata
- International Account
- Tecniche di negoziazione a tutti i livelli
- Il marketing per le PMI
- Seminari Re/Max (Career, Succeed, Tom Ferry's Sales Power, Web Marketing Immobiliare)

AREA RISORSE UMANE

- Leadership situazionale
- MBO
- Leadership & teamwork
- Coaching people
- Training for Trainers

AREA GESTIONALE E FINANZIARIA

- Tecniche di presentazione in riunione
- Elementi di finanza,
- Lettura del bilancio per non addetti – Le simulazioni di bilancio
- Il franchising
- Il Budget Plan delle Vendite

**COMPETENZE PERSONALI**

**Inglese** Ottimo – in grado di negoziare

**Francese** Scolastico

Padronanza e perfetto utilizzo di: Microsoft Office; Windows Applications; Internet

RESIDENZA

Genova, Via San Bartolomeo del Fossato 127

DOMICILIO

Ovunque in Italia, senza difficoltà o preclusioni

DATA DI NASCITA - STATO CIVILE

18/10/1963 - Coniugato