

MARIO OTTAVIO MAZZOCCA

via Strada Sferrella n°11

65010 Spoltore (Pescara)

tel./ fax 085 / 49 61 670 - 339 / 111 51 61

e-mail mazzoccamarioottavio@tin.it

⇒ DATI ANAGRAFICI / FAMILIARI

- nato il 17/10/1958 a Spoltore (PE)
- coniugato, con tre figli

⇒ TITOLO DI STUDIO

- Diploma di geometra, conseguito nell'anno scolastico 1976/77, presso l'Istituto Tecnico Statale "Tito Acerbo" di Pescara con voto 50 / 60

⇒ ESPERIENZE DI LAVORO

- ❖ nel 1979, geometra topografo, rilievi di tracciati stradali, sondaggi geologici, fiumi, elettrodotti ed attività catastali per gli espropri;
- ❖ nel 1980, dopo una selezione di neodiplomati geometri, forniti dalla Direzione Scolastica del "Tito Acerbo", sono stato assunto dalla Costan s.p.a. (industria metalmeccanica della refrigerazione, con sede a Limana di Belluno), quale tecnico commerciale della filiale di Montesilvano (PE) per le Regioni Abruzzo e Molise;
- nel 1981 mi è stata data la responsabilità dell'ufficio tecnico commerciale della filiale Costan s.p.a. con mansioni tecniche di rilievo, progetto, preventivi, gestione ordini in sede, commissioni alle aziende locali, direzione lavori e commerciale a supporto della rete vendita;
- nel 1982 mi è stata data anche la responsabilità delle attività dopo vendita, gestione dell'assistenza tecnica, degli automezzi e del magazzino ricambi;
- realizzazioni più significative curate: supermercati Despar (attuali CONAD), Gabrielli, A&O, Falcone (attuali Coop), magazzini frigoriferi all'ingrosso di carne, orto-frutta, pesce e prodotti surgelati in Abruzzo e Molise, oltre a tanti punti vendita specializzati per carni, salumi, frutta, ecc.;
- ❖ nel 1986, la società Superdistribuzione s.p.a., di Villanova di Cepagatti (PE), azienda della distribuzione di prodotti alimentari all'ingrosso e al dettaglio, rappresentante il marchio Despar per le Regioni Abruzzo e Molise avendo in atto un processo di sviluppo e conoscendomi in qualità di loro fornitore per gli impianti di refrigerazione, mi ha assunto con la mansione di responsabile dell'area tecnica e sviluppo delle filiali dirette ed in affiliazione;
- ✓ le responsabilità riguardavano, lo studio di fattibilità, il rilievo, il progetto, gli ordini ai fornitori, la direzione lavori, la manutenzione dei beni, il rapporto con Enti Pubblici e Locali con l'espletamento delle attività per il rilascio delle autorizzazioni amministrative, sanitarie, vigili del fuoco e quant'altro necessario alla realizzazione ed apertura di nuovi punti vendita;
- nel 1987 mi è stata data anche la responsabilità dell'area pubblicità, del rapporto con le agenzie pubblicitarie, le TV locali, le radio, i quotidiani, ecc.;
- esperienze significative maturate:
 - ✓ a fianco dell'amministratore della società, ho partecipato alle principali attività societarie, curando dall'acquisizione dei terreni, ai progetti, alla realizzazione, ai lay-out commerciali, gestendo gli investimenti;
 - ✓ area tecnica: studio e realizzazione di sistemi e impianti tecnologici rivolti al risparmio energetico e relativo contenimento dei costi di manutenzione; revisione e miglioramento dei contratti energetici per le utenze;
 - realizzazioni più significative curate: nel 1987 il centro commerciale Interspar di Villanova di Cepagatti (PE); nel 1994 un magazzino euro-cash per la vendita all'ingrosso; nel 1995 il centro commerciale Mall; magazzini frigoriferi con annessi centri di lavorazione e confezionamento di orto-frutta, salumi e formaggi, oltre a tanti supermercati diretti ed affiliati;
- ❖ nel 1996, a seguito della fusione e trasformazione del gruppo societario mi è stata affidata la direzione generale; società con punti vendita, all'ingrosso, discount, supermercati, ipermercati, centri commerciali con galleria negozi e punti vendita affiliati, il tutto dislocato in Abruzzo, Molise e Marche, con oltre 500 addetti e 300 miliardi di fatturato;
- ✓ con la nuova responsabilità è coinciso anche il processo di trasformazione, da azienda locale ad una facente parte di un gruppo europeo con più sedi operative in Italia ed una sede centrale a Padova;
- ✓ nell'ambito della nuova responsabilità ho curato il processo di cambiamento dell'organizzazione con particolare attenzione alla formazione delle risorse umane, allo stile aziendale, al senso di appartenenza all'azienda, facendo prevalere il merito, migliorando il livello umano e professionale.
- esperienze significative maturate:
 - ✓ area commerciale: definizione strategie commerciali per aree geografiche e per canali di vendita, piano marketing, pubblicitario e di comunicazione, sviluppo prodotti a marchio;
 - ✓ area franchising: acquisizione di nuovi affiliati, piano di incentivazione sugli acquisti;
 - ✓ area Centri Commerciali: layout e merchandising della galleria negozi, programma marketing e pubblicitario, gestione costi condominiali e pubblicitari;

- ✓ area acquisti: definizione politiche commerciali e sviluppo rapporti con i fornitori locali;
 - ✓ area logistica: lay-out magazzini, organizzazione del lavoro, ottimizzazione valore merci in magazzino (rotazione merce), produttività oraria, controllo qualità;
 - ✓ area amministrativa: controllo di gestione;
 - ✓ area finanziaria: revisione rapporti con gli istituti bancari; gestione del credito con formule dirette ed indirette;
 - ✓ area risorse umane: specializzazione e formazione risorse umane, politiche retributive e relazioni sindacali;
- ❖ nel 1998, sono state centralizzate nella sede di Padova, le funzioni di direzione delle sedi periferiche;
- ✓ in sede, mi è stata data la responsabilità di una delle sei direzioni, inerente i Servizi Generali, comprendente gli affari legali, societari, assicurativi, auditing e progetti speciali; società con oltre 2.000 addetti e 1.200 miliardi di fatturato;
 - esperienze significative maturate:
 - ✓ area risorse umane: progetto incentivazione buyer “acquistare per vendere ...”;
 - ✓ area finanziaria: progetto gestione recupero crediti aziendali e valutazione forme di finanziamento;
 - ✓ area progetti speciali: acquisizione punti vendita e sviluppo affiliazione in territorio non presidiato;
 - ✓ area acquisti: definizione contratti per accordi quadro con le industrie.
- ❖ nel 2000, le società FE.MA. / SO.GEST. s.r.l. di Pescara, aziende con piattaforme distributive operanti nel settore dell’industria, commercio e servizi della carne e dei prodotti surgelati/gelati all’ingrosso e al dettaglio, conoscendomi in qualità di fornitore nel periodo in cui avevo lavorato in Costan e successivamente di cliente per il periodo in cui avevo lavorato in Superdistribuzione, avendo in atto un processo di sviluppo aziendale mi ha assunto affidandomi il progetto di trasformazione e organizzazione aziendale;
- realizzazioni significative:
 - ✓ apertura piattaforma distributiva di surgelati e gelati per la distribuzione dei prodotti ai supermercati CONAD dell’Abruzzo e Molise;
 - ✓ gestione rami di azienda del reparto carni all’interno di supermercati.
- ❖ nel 2001, il Gruppo ChiavaroliCostruzioni di Montesilvano, operante nel settore dell’edilizia, avendomi conosciuto quando ero in Superdistribuzione nell’ambito di una locazione di un immobile in cui avevamo aperto un supermercato, mi ha contattato per la realizzazione di un piccolo centro commerciale con sala bingo.
- Date le dimissioni da dirigente dalla SO.GEST. s.r.l. ho aperto una ditta individuale la S.I.C. - servizi per imprese e cittadini e, continuando a prestare la mia attività per la SO.GEST. ho iniziato a collaborare con la ChiavaroliCostruzioni. Rapporto che al termine della realizzazione del centro commerciale la società mi ha chiesto di estendere a tutte le sue attività.
- esperienze significative maturate:
 - ✓ organizzazione e crescita aziendale;
 - ✓ rapporti con Clienti, Enti Pubblici e Privati;
 - ✓ area tecnica: ricerca ed innovazione di tecniche e materiali con particolare attenzione ai consumi energetici;
 - ✓ area commerciale: collaborazione per lo studio del programma di gestione commerciale e presentazione dell’azienda;
 - ✓ area pubblicitaria: collaborazione per lo studio, della nuova immagine, del sito aziendale e del programma pubblicitario;
 - realizzazioni più significative curate:
 - ✓ centro commerciale con sala bingo, complesso residenziale “Orione” con più di 300 appartamenti e tanti altri complessi per oltre seicento appartamenti, oltre a opere pubbliche, quali strade e parchi.

⇒ ESPERIENZE FORMATIVE E ALTRE INFORMAZIONI

- 1977, al 5° geometra sono stato selezionato tra gli studenti dell’Istituto Scolastico per frequentare un “Corso di Tecnica Antinfortunistica”, conseguendo il diploma e un seminario sul “Mondo del Lavoro” con gli studenti di altri Istituti Scolastici;
- 1978/79, ho frequentato il corso “A.U.C.”, presso la Scuola di Fanteria di Cesano, conseguendo la qualifica di “Allievo Scelto”, classificandomi 8° del corso e conseguendo il grado di sottotenente, successivamente richiamato per addestramento ho conseguito prima il grado di tenente e poi di primo capitano;
- 1980, ho partecipato ad un concorso pubblico per geometri, classificandomi al 4° posto;
- 1997, ho frequentato un corso di “Formazione Manageriale”;
- 2005, ho frequentato il corso per agente immobiliare, conseguendo l’iscrizione;
- 2005, ho frequentato il corso per amministratore di condominio con l’ANACI, conseguendo l’abilitazione;
- 2009, ho frequentato il corso sulla sicurezza sui cantieri, conseguendo l’abilitazione;
- 2009, ho frequentato il corso di addetto primo soccorso aziendale, conseguendo l’abilitazione;
- 2010, ho superato l’esame di abilitazione per l’esercizio della libera professione di geometra con voto 93/100;
- 2011, ho frequentato il corso per certificatore energetico degli edifici - CENED, conseguendo l’abilitazione;
- 2011, ho frequentato il corso base per progettisti CasaClima, conseguendo l’abilitazione;
- 2012, ho frequentato il corso avanzato per progettisti CasaClima, conseguendo il diploma di Esperto CasaClima junior;
- 2013, ho frequentato il corso di consulente tecnico d’ufficio C.T.U., conseguendo l’abilitazione;
- 2013, ho frequentato il corso per professionista antincendio, conseguendo l’abilitazione e l’iscrizione all’Albo del M. I.;
- 2013, ho frequentato a Bologna e Roma un percorso di formazione interdisciplinare, finalizzato a concretizzare gli obiettivi in azioni specifiche e a risolvere creativamente i problemi. Corsi sulla: comunicazione efficace, la negoziazione, il problem solving, il team management e sulle tecniche di vendita. Alcuni Formatori: Julio Velasco, Giorgio Nardone, Beau Toskich,

Emanuele Maria Sacchi, Claudio Belotti, Leonardo D'Urso, Sebastiano Zanolli, Igor Sibaldi, Chester Elton, Paolo Crepet ed altri, organizzato dalla società Performance Strategies;

- 2014, in gennaio ho frequentato a Milano un corso di formazione sul mercato immobiliare "Investire in Immobili" organizzato dalla società ABTC;
- 2014, in febbraio ho frequentato a Roma un corso di formazione sul "Benessere Finanziario" organizzato dalla società ABTC;
- 2014, in marzo ho frequentato a Milano un corso di formazione a "Scuola di Business" organizzato dalla società ABTC;
- 2014, frequenterò a Milano e Roma un corso di formazione interdisciplinare sui settori: immobiliare (aste, cessioni del preliminare, frazionamenti, soluzioni legali e fiscalità immobiliare, stralci); business (marketing, imparare a negoziare, risparmio fiscale e protezione del patrimonio, entrate automatiche, benessere finanziario); trading. Corsi organizzati dalla società ABTC;
- altri interessi: lettura, calcio, corsa podistica, donatore di sangue, supporto alla parrocchia di appartenenza nel corso degli anni come capo scout, ministro straordinario per la comunione e volontario CARITAS.

Autorizzo il trattamento dei dati ai sensi delle vigenti leggi.

Mario Ottavio Mazzocca

