

INFORMAZIONI PERSONALI



Massimo De Gregorio

📍 Via Trieste,13, 81020, San Nicola la Strada (Caserta), Italia.

☎ +39 39.35.477.300

✉ Max-ltb@libero.it

🐦 <https://twitter.com/MaxximodG>

📷 <https://www.instagram.com/maxximodg/?hl=it>

Data di nascita 25/05/1969 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

(2002 - attuale)
Azienda

Impiegato - Sales Rappresentative

BRITISH AMERICAN TOBACCO ITALIA S.p.A. -Roma

<http://www.batitalia.com/>

Mansioni e ruoli

▪ *Mansioni attuali:*

- Gestione relazione con i punti vendita;
- Rilevazione puntuale di dati sulla distribuzione;
- Investimento e gestione budget assegnati;
- Contrattualizzazione accordi economici;
- Pianificazione attività dei fornitori esterni per l'area di competenza;
- Verifica attività dei fornitori esterni per l'area di competenza;

▪ *Mansioni svolte in passato:*

- Consumer Dialogue Rep: Supervisione, pianificazione attività di 121 e formazione a Brand advisor per l'area di competenza;
- Gestione di attività trade in "High Level Customers" per l'area di competenza;
- Gestione delle relazioni con Depositi fiscali e loro organi di controllo e gestione per l'area di competenza;
- Gestione delle relazioni con le rappresentanze locali dei sindacati di categoria per l'area di competenza;
- Consulenze in area test per implementazione di diverse piattaforme software di gestione del trade marketing.

Attività elo settore

Tabacco Produzione, distribuzione e vendita.

(1994 - 2001)
Azienda

Impiegato -Sales Rappresentative

ITALTABACCHI S.r.l. -Roma

Mansioni e ruoli

- *Verifica nei punti vendita, ordinari Key account e HORECA, delle scorte e della distribuzione dei prodotti;*
- *Informazione sui prodotti;*
- Investimento e gestione budget assegnati;
- *Gestione delle relazioni con le rappresentanze sindacali di categoria regionali e locali;*
- *Gestione delle relazioni con Ispettorati regionali;*
- *Gestione delle relazioni con Depositi fiscali e loro organi di controllo e gestione;*
- *Gestione raccolta dati e programmazione per supply chain regionale;*

Attività elo settore

Tabacco Importazione e distribuzione.

- (1990 - 1993) **Seller B2B, Campaign Consultant B2B e B2C**
Libero professionista.
- Azienda** Mandato di procacciatore da Agenzia DE SOMMA B.- PORTICI (NA) (Agente Napoli 2 -SEAT Pagine Gialle S.p.A.)
- Mansioni e ruoli**
- Addetto alle vendite di inserzioni pubblicitarie su elenchi telefoni e altri prodotti editoriali destinati anche a mercati esteri.
 - Vendita dati statistici e inserzioni in prodotti digitali.
 - Creazione e pianificazione campagne di comunicazione pubblicitaria su strumenti editoriali e digitali.
- Attività e/o settore** Procacciatore e consulente pubblicitario - EDITORIA, Pubblicità
- (1989 e 1990) **Seller B2B**
Libero professionista.
- Azienda** Mandato di promotore da ITALTABACCHI S.r.l. -Roma
- Mansioni e ruoli**
- *Informazione e prenotazione prodotti in fase di lancio.*
 - Merchandiser
- Attività e/o settore** Tabacco distribuzione.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- (2019) **Corso di Guida sicura e difensiva**
ACI Vallelunga S-p.A
Presso il circuito internazionale di Viterbo "Piero Taruffi"
- (2019) **Corso di formazione specifica dei lavoratori –settore rischio basso – servizi di informazione e comunicazione**
EUNIREA -Roma
- (2017) **Certificazione EF level 2 / CEFR A1**
<https://www.ef-italia.it/>
EF Education s.r.l -Milano
- (2015) **Corso di guida sicura – Eco Drive**
GUIDA DI SICURA VITO POPOLIZIO s.a.s
<https://www.scuoladiguידasicura.it/>
Presso il circuito internazionale di Viterbo
- Corso Office suite**
BAT Italia S.p.A -Roma
- (2012) **Corso di Educazione stradale e guida in sicurezza**
A.S.G.S. -Roma
- (2010) **Training "Fix The Basic" di Comunicazione efficace**
Bat Italia S.p.A.
- (2010) **Field Force Learning & Development Campaing**
KPMG -Amstelveen, Paesi Bassi (UE)

- (2007) **Corso Teorico-pratico di acquisizione delle tecniche di Primo soccorso**
Dott. Andrea Buono Specialista in Medicina del Lavoro -Roma
- (2007) **Corso “effective communication”**
ForMind S.r.l. -Roma
- (2003) **Corso di Formazione CES 1.**
ArchieveGlobal -Roma
- (1990 -2 mesi) **Corso di Formazione per la gestione della comunicazione e delle obiezioni.**
Agenzia DE SOMMA B. in Portici (NA)
- (1990 – 2 anni) **Attestato superamento prove Teorico-pratiche corso di Elettronica radio TV**
Scuola Radio Elettra - Torino
- (1982) **Diploma di Scuola Media inferiore**
Istituto “Nicola Romeo” Casavatore (NA)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANO

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inghese	A1	A2	A1	A1	A1
Certificazione EF level 2 / CEFR A1					

[Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato](#)
[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

Competenze comunicative

Buone capacità di relazione, spiccate capacità oratorie, ciò è maturato all’inizio della mia vita professionale con l’incarico di tenere le relazioni esterne con uffici e rappresentanze sindacali e con funzionari e dirigenti di Enti preposti al controllo o alla gestione del Distribution chain; Ulteriormente sviluppate in ambito non professionale per l’esperienza di Portavoce di diverse organizzazioni civiche.

Competenze organizzative e gestionali

Possiedo ottime capacità di Effective Planning & execution e Drive High performace, maturate durante l’incarico di Salese Representative in cui ho gestito aree molto vaste, cambiando territorio diverse volte e con diverse tipologie di clienti quali HORECA, Key Account e Stagionali, ho poi ampliato tali capacità con l’incarico di Consumer Dialogue Rep con la funzione di supervisor, planner e Trainer del canale 121, team formato in media da 40 risorse.
Forte l’attitudine alla versatilità, valorizzazione del lavoro di gruppo, e di leadership, orientato all’obiettivo e l’ottimizzazione dei budget assegnati in funzione dei target, nonché al problem solving, maturato nel corso di diversi cambi di ruolo e di team.

Competenze professionali

Possiedo ottime capacità di Insight & Business orientation, di Entrepreneurial Attitude maturate durante i 30 anni nel trade marketing anche come sales representative.

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Avanzato	Intermedio	Avanzato	Intermedio	Intermedio

Livelli: [Utente base](#) - [Utente intermedio](#) - [Utente avanzato](#)
[Competenze digitali](#) - [Scheda per l'autovalutazione](#)

Sostituire con il nome del(i) certificato(i) TIC

Buona la conoscenza di strumenti informatici e delle più diffuse piattaforme di gestione del trade marketing, Office, Corel, Sap, Lotus Notes, CRM SalseForce, su Windows e Android; da sempre appassionato di innovazione tecnologica, come Grafico pubblicitario, come utilizzatore quotidiano e poi come Test environment operator\Super user.

[Servizio militare di Leva](#)
[Patente di guida](#)

Svolto dal dicembre 1988 al novembre 1989.
 A e B , Nautica.

ULTERIORI INFORMAZIONI

[Conferenze](#)
[Seminari](#)
[Appartenenza a gruppi / associazioni](#)
[Referenze](#)
[Menzioni](#)

- Relatore alla 5° conferenza mondiale Zero Waste International Alliance (Zwia) Napoli 2009
- Relatore alla presentazione del libro "L'inganno dei termovalorizzatori". Acerra 2012
- Cofondatore del Comitato Emergenza Rifiuti Caserta, di cui Vicepresidente e portavoce.
- Coordinatore provinciale e Portavoce del Coordinamento Regionale Rifiuti ella Campania;
- Cofondatore del DNS- coordinamento civico nazionale per i Diritti Natura e Salute.

[Dati personali](#)

S.e. & o.
 Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai soli fini per il quale si costituisce come allegato ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".