

# MATTEO PINTUS

📍 09134, Cagliari

☎ +393289124071

✉ m.p3289124071@gmail.com

📅 28/02/1980

🚗 A B

## CAPACITÀ E COMPETENZE

- Safety & Security
- Pensiero critico
- Gestione del personale
- Gestione operativa
- Competenze in vendita
- Gestione del rischio
- Gestione dei conflitti
- Pianificazione e organizzazione
- Store Management
- People Management
- Resistenza allo stress
- Time management
- Pragmatismo
- Proattività
- orientamento al risultato
- Public speaking
- Travaso nozionale e coaching

## PROFILO PROFESSIONALE

Dal 2006 coordino gruppi di lavoro promuovendo la crescita delle risorse interne accogliendo come fondamentale le conoscenze portate da innesti esterni. Miro sempre al risultato che ritengo si ottenga con fornitori e stakeholders soddisfatti, clienti fidelizzati ed ovviamente collaboratori stimolati a dare sempre il proprio massimo. L'esperienza maturata sul campo mi ha permesso di acquisire competenze commerciali, di gestione del cliente e del collaboratore e la conoscenza approfondita di tematiche legate alla grande distribuzione: KPI, HACCP, Safety&Security, Time management.

## ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Febbraio 2025 - Attuale

**Membro del direttivo Gli Amici della Strada (CARITAS) | Cagliari**

- Sviluppo dell'organizzazione e della collaborazione con i partner esecutivi e definizione di obiettivi a lungo termine, strategie e politiche associative.
- Direzione e supervisione di progetti.
- Confronto costante con il consiglio direttivo per definire gli obiettivi strategici e la conformità a leggi e ai regolamenti.
- Ricerca sovvenzioni attività.

Luglio 2022 - Attuale

**Property Manager A Casa di Pintus | Villasimius**

- Supervisione e monitoraggio dell'andamento delle attività in gestione.
- Gestione dei contatti con le ditte fornitrici e delle relative negoziazioni.
- Utilizzo e gestione di beni e risorse strumentali aziendali.
- Identificazione di fabbisogni ed esigenze specifiche dei clienti per pianificare azioni commerciali mirate.
- Raccolta e analisi dei dati per la produzione di report annuali.

Ottobre 2024 - Novembre 2024

**Avviamento reparto freschi e vendita al taglio NaturaSi | Brescia**

- Impianto di reparto
- Definizione display ed assistenza al cliente.
- Definizione assortimento

Marzo 2024 - Luglio 2024

**Assistente store manager COOP SUPERSARDISSIMI | Villasimius**

- La ricerca del risultato come obiettivo, una squadra come strumento.
- Verifica costante degli standard commerciali aziendali.
- Sviluppo di relazioni di fiducia con la clientela offrendo supporto e consulenza.
- Gestione degli ordini e degli accordi coi fornitori, in base alle campagne di vendita e ai trend di mercato.
- Analisi delle vendite e attuazione delle strategie per la massimizzazione dei ricavi.
- Predisposizione delle reportistica periodica inerente volumi di vendita e fatturato.
- Proposta di iniziative commerciali necessarie al raggiungimento dei budget assegnati.
- Organizzazione del magazzino e riordino degli stock.
- Implementazione delle direttive aziendali con tempestività, precisione e affidabilità.
- Coordinamento e gestione del team di vendita e pianificazione della turnistica, assicurando l'efficienza del punto vendita e il rispetto della normativa sul lavoro.

Gennaio 2018 - Gennaio 2024

**Store manager Penny. | Milano**

- Coordinamento del punto vendita in termini di organizzazione e pianificazione delle attività e dei turni del personale.
- Implementazione delle direttive aziendali con tempestività, precisione e affidabilità.
- Organizzazione del magazzino e riordino degli stock.
- Motivazione e coinvolgimento del personale al fine di creare un'ambiente sereno e accogliente per il cliente.
- Coordinamento e formazione degli addetti attraverso un attento monitoraggio delle attività e un'efficace turnazione.
- Gestione degli ordini e degli accordi coi fornitori, in base alle campagne di vendita e ai trend di mercato.

Maggio 2018 - Ottobre 2018

**Allievo store manager ALDI | Brescia**

- Gestione degli ordini e degli accordi coi fornitori, in base alle campagne di vendita e ai trend di mercato.
- Garanzia del rispetto delle normative sulla sicurezza e di tutti i regolamenti aziendali.
- Coordinamento dello staff di negozio, definizione di turni, ferie, permessi e obiettivi individuali.
- Implementazione delle direttive aziendali con tempestività, precisione e affidabilità.

Maggio 2017 - Aprile 2018

**Senior store manager Flagship Store TotalERG | Brescia**

- Responsabile bar, market e pompa di carburante.
- Unico referente per gli adempimenti fiscali e doganali.
- Imprescindibili le conoscenze in ambito safety & security.

Novembre 2016 - Febbraio 2017

**Allievo store manager GROM | Brescia**

- Descrizione della società: Il Gelato come una volta
- Assunzione finalizzata allo sviluppo della rete estera in Spagna e UK.
- La formazione, partendo dal basso, prevedeva l'acquisizione totale delle competenze delle maestranze.  
Il Gelato come una volta

Marzo 2002 - Novembre 2016

**Senior store manager NaturaSi | Milano**

- Descrizione della società: Prodotti alimentari biologici
- 2012-2016: responsabile su nuove aperture e rebuilding presso azienda franchising.
- 2010-2012: affiancamento alla struttura direttiva locale su filiale estera (Spagna); Formatore per colleghi direttori e franchisor in fase di migrazione su nuovo gestionale con missioni su tutta Italia.
- 2006-2010: direzione di flagship store con particolare attenzione a presentazione pdv, ordini, gestione del personale, inventari e del controllo delle filiere (criticità tipica di questa realtà retail). Rebuilding di 3 pdv su Milano.
- 2002-2006: vendita assistita, cassa, commissionamento merci.
- Prodotti alimentari biologici
- Supporto all'azienda nello sviluppo della strategia di vendita.
- Raccolta e condivisione dei dati e dei feedback della clientela relativamente alle promozioni in essere, per supportare il team marketing nella valutazione delle attività.
- Responsabilità del raggiungimento degli obiettivi di vendita e dello sviluppo del volume di affari.
- Analisi delle vendite e attuazione delle strategie per la massimizzazione dei ricavi.
- Analisi e interpretazione dei KPI di vendita per comprendere l'andamento delle performance e determinare eventuali strategie di intervento.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1995 - 1999

**maturità** | scientifica

Liceo statale G. Brotzu, Quartu Sant'Elena

## CUSTOM

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.

## COMPETENZE LINGUISTICHE

**Italiano:** Lingua madre

**Inglese:**

B1

**Spagnolo:**

A2

Intermedio

Elementare

## CERTIFICAZIONI

- 3FOR certificazione antincendio VVF
- Guardia ai Fuochi per il Circondario marittimo di Cagliari
- Passaporto APVR
- Abilitazione insegnante scuola guida

## HOBBY E INTERESSI

- Fai da te: manutenzione di opere edilizie, impianti elettrici, mobili ed infissi
- Trekking
- Agricoltura
- Motociclismo