

## CURRICULUM VITAE

### *INFORMAZIONI PERSONALI:*

---

Cognome nome: Aceto Alessandro

Data di nascita: 11 aprile 1971;

Luogo: Acqui Terme (AL);

Residenza/domicilio: via Don Minzoni 11 Acqui Terme (AL)

Stato civile: coniugato

Indirizzo e-mail: cyberace.ale@gmail.com

Numero telefonico: 0144-58010-393616095

Patente: tipo B, automunito

Servizio militare: congedato con grado di 1°aviere (settore vigilanza e controllo)

## Esperienza di Lavoro

### Responsabile centro operativo di Millesimo

10/2009 – ad oggi **Italcogim Reti spa** società di distribuzione gas metano

Il centro operativo conta **23 paesi** dove viene gestita la distribuzione del metano per un totale di circa **40.000** utenti **9 cabine REMI**, **2 acquedotti** per circa **6000 utenti**. I dipendenti del centro operativo sono **28** (suddivisi tra impiegati, tecnici e operai). I paesi gestiti dal CO sono suddivisi fra 4 province AL SV CN e IM. Vista la vastità del territorio su CO gravitano anche 2 imprese in appalto.

Il ruolo di responsabile di centro operativo consiste:

- Mantenere i rapporti con le Amministrazioni comunali in quanto **clienti primari delle imprese di distribuzione**.
- Gestione di tutto il personale presente al centro operativo
- Organizzazione formazione del personale su normative e direttive aziendali
- Controllo acquisti materiale CO
- Controllo fatturazione imprese in appalto
- Formazione direttive sulla sicurezza 81/08
- Controllo preventivazione per estensioni di rete
- Controllo commesse per estensioni di rete concordate con Amministrazioni comunali

### Responsabile Dealer

4/2007 – 10/2009 **Italcogim Energie spa** società di vendita Gas metano e energia elettrica.

Le regioni interessate dalla mia operatività erano Piemonte Liguria e Lombardia sud ed ovest. Il Responsabile dealer spettava il compito e l'onere di:

- gestire il portafoglio dealer esistente, implementarne il numero.
- gestirne la produttività con l'aiuto di campagne mirate
- risolvere le problematiche nei contatti con i clienti
- inserire tramite i dealer il mercato elettrico come core business di Italcogim energie

I rapporti con le amministrazioni comunali venivano intrattenuti dal Responsabile dealer per le zone di competenza, aiutando le stesse a superare il problematico periodo di incorporazioni e fusioni aziendali. Nel contempo gli ottimi rapporti intrattenuti hanno fatto sì che il portafoglio dealer si cresciuto in 3 anni di più del triplo ( i dealer inizialmente acquisiti erano 4 , a ottobre 2010 ho lasciato un portafoglio di quattordici dealer in attività)

### Responsabile clienti di divisione

5/2004 –4/2007 **Arcalgas Energie spa** società di vendita Gas metano e energia elettrica

La divisione comprendeva tutto il territorio del Piemonte e della Liguria suddiviso in **6 uffici territoriali** per un totale di circa **90.000** clienti attivi. Gli operatori dipendenti dalla divisione erano in tutto **12**: 6 responsabili d'ufficio e 6 impiegati.

Il ruolo di responsabile clienti di divisione consisteva:

- organizzazione e nel controllo degli uffici territoriali
- gestione del cambiamento imposto dai nuovi obiettivi
- controllo e integrazione sistemi informativi
- gestione del personale
- risoluzione problematiche del personale dovuto ai repentini cambiamenti del mercato e delle direttive aziendali.
- collaborazione con la Direzione riguardo a marketing operativo
- ricerca e formazione collaborazioni esterne.

Il ruolo di Responsabile clienti di divisione inoltre imponeva la necessità di stretti rapporti con le

Amministrazioni Comunali soprattutto riguardo le nuove normative introdotte in materia di liberalizzazione del mercato e per tutto ciò che riguardava le nuove regole di servizio imposti dall' AEEG.

### **Responsabile ufficio territoriale**

5/2003- 5/2004 **Arcalgas Progetti spa** società di distribuzione e vendita Gas metano.

L'area territoriale includeva **6 comuni**: Ovada, Silvano D'orba, Tagliolo Monferrato, S.Cristoforo, Capriata D'Orba, Belforte Monferrato per un totale di circa **15.000 clienti attivi**.

Il ruolo di responsabile di ufficio territoriale, ricevute le linee guida della Direzione, gestiva in autonomia sia il settore amministrativo che tecnico del territorio:

- i rapporti con i clienti, l'accoglienza
- la risoluzione delle problematiche riguardanti la fatturazione
- la gestione dei clienti morosi e di eventuali situazioni di rientro finanziario.
- l'attivazione delle utenze
- l'organizzazione delle letture dei contatori con personale interno
- la gestione del personale dell'ufficio :7 persone di cui 2 impiegati, 1 tecnico e 4 operai.

Non ultimo il compito di rapportarsi con le Amministrazioni Locali per il mantenimento del servizio e per la risoluzione di problemi contingenti.

### **Addetto qualità**

1/1999 - 5/2003 **Michelin italia**, Alessandria,

- controllo qualità e normativa prodotti, certificazione iso

### **Sub agente assicurativo**

1/1996 - 1/1999 **Reale Muta Assicurazioni**, Acqui Terme,

- contatto e mantenimento rapporti con clienti già in essere, acquisizione nuovi clienti. Gestione portafolio clienti

### **Educazione**

maturità scientifica, presso il liceo scientifico "G Parodi" di Acqui Terme

- Alcuni Corsi Professionali Universitari
- Corsi di vendita aziendali presso la Reale Mutua Assicurazioni
- Patente Europea uso Computer ottimo utilizzo pacchetto Office
- Corso per l'ottenimento del patentino di promotore finanziario
- Corsi di formazione presso CESMA- Centro Esperienze e Studi di Management-, "il ruolo di responsabile in azienda: leadership, coaching e sviluppo"

  
Aceto Alessandro

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003.