

## CV Stefano Mazzetti

Residente in **[redacted]** via  
**[redacted]**  
Nato a **[redacted]**  
Mob: **[redacted]**  
E-mail: stefanomazzetti2019@libero.it

### Profilo

Pluriennale esperienza in ambito sviluppo e gestione reti commerciali, GDO e apertura nuovi mercati in aziende industriali. Pluriennale esperienza nell'amministrazione pubblica di un ente locale.

### Esperienza

#### **RESPONSABILE RELAZIONI INDUSTRIALI PRESSO LA REGIONE EMILIA ROMAGNA 2019-IN CORSO**

Coordinatore tavoli di crisi aziendale

Relazioni con le parti sociali coinvolte nei tavoli di crisi

Analisi economica e produttiva delle Aziende coinvolte nei tavoli

Rapporti con i Ministeri di Competenza

#### **SINDACO DEL COMUNE DI SASSO MARCONI (BO) 2009-2019**

Gestione dell'Ente Locale come da normativa vigente.

#### INCARICHI SPECIFICI

2010-2015 Coordinatore locale ATO/ATERSIR.

2014-2019 Assessore al Personale dell'Unione dei Comuni Reno Lavino Samoggia.

Dal 2013 Presidente dell'associazione nazionale dei Comuni contro lo spreco (sprecozero.net).

Dal 2018 Responsabile Ambiente ANCI Emilia Romagna.

#### ATTIVITÀ

- Coordinamento e gestione delle attività della Protezione Civile in situazioni di emergenza.
- Coordinamento della Polizia Municipale e delle politiche di sicurezza sul territorio.
- Gestione diretta dei tavoli di crisi aziendale delle aziende del territorio presso Città Metropolitana di Bologna e Regione Emilia Romagna.
- Gestione della negoziazione con le parti sociali per rinnovo dei contratti dell'Unione dei Comuni Casalecchio di Reno, Val Samoggia, Zola Predosa, Sasso Marconi, Monte San Pietro

#### **SALES MANAGER- FIAC SASSO MARCONI (BO) 2003-2009**

Responsabile Commerciale per le aree: Centro e Sud America, Paesi Baltici, Grecia - Gestione dei distributori diretti in 20 paesi e di 10 agenti di vendita nei paesi di competenza. Gestione Fatturato: 10 milioni di euro.

Responsabile Commerciale GDO Italia – gestione delle vendite presso tutte le catene a livello nazionale di OBI, Leroy Merlin, Brico io, Castorama e GDO non specializzata e gestione di tutta la contrattualistica. Gestione Fatturato: 8 milioni di euro.

Project manager per la distribuzione dei compressori a marchio Black Decker Worldwide.

## **RESPONSABILE COMMERCIALE- FORCE SRL 1999-2003 (DIEFFE SRL dal 1998 al1999)**

General Manager con le seguenti aree di responsabilità:

- Responsabile Commerciale Worldwide con gestione rete vendita e clienti direzionali.
- Responsabile budget di vendita.
- Responsabile della produzione compressori.
- Responsabile acquisti dalla Cina della linea Force non compressori- air tools, lawnmover , highpressure cleaner - per la distribuzione nel mercato europeo.

Dimensioni: 30 addetti; fatturato 10 Mio €.

## **RESPONSABILE VENDITE ITALIA - SIRA SPA - PIANORO (BO) 1996-1998**

Gestione rete vendita Italia con 31 agenti di vendita.

Gestione diretta clienti direzionali.

Responsabile budget di vendita Italia

## **ADDETTO SERVIZI LOGISTICI - TAG SRL - CALDERARA (BO) 1994-1996**

Preparazione documenti spedizione x import/export

## **Istruzione**

Laurea in Scienze Politiche - Università di Bologna - Facoltà Scienze Politiche.

Istituto Tecnico Commerciale Perito Aziendale e Corrisponde in Lingue Estere.

## **Conoscenze e Competenze**

Buona conoscenza inglese e spagnolo.

Capacità di comunicazione, negoziazione, analisi e problem solving, pensiero prospettico, orientamento al risultato, programmazione e organizzazione.

## **Pubblicazioni**

- Articoli sull'economia circolare e gestione rifiuti sulla rivista Ecoscienza e riviste di settore.
- Coautore "Climate Smart Evolution - patrocinio e presentazione presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri
- Prima pubblicazione a livello nazionale del Report Integrato del Comune di Sasso Marconi
- Le voci del Sasso libro sulla storia e cultura del Comune di Sasso Marconi in collaborazione con il Prof Sandro Serenari