

CURRICULUM VITAE

GIANCARLO TOCCHI

BRESCIA 1944

LAUREA IN ECONOMIA E COMMERCIO

LUISS ROMA

ESPERIENZE PROFESSIONALI

1971- 1982 ESSO ITALIANA

IN QUESTO PERIODO HA RICOPERTO NUMEROSI INCARICHI, FRA I QUALI:

ADDETTO COMMERCIALE PUNTI DI VENDITA: VENDITE CARBURANTI, LUBRIFICANTI, ACCESSORI E RICAMBI CON RICERCA SOLUZIONI DI TUTTI I PROBLEMI CONNESSI ALLE GESTIONI.

RESPONSABILE CENTRI ADDESTRAMENTO RETE DI MILANO E ROMA, ORGANIZZANDO:

- 1) CORSI FONDAMENTALI E SPECIALISTICI (MERCHANDISING – PNEUMATICI - GESTIONE DEL PERSONALE ECC.) RIVOLTI A GESTORI DELLA RETE DI DISTRIBUZIONE;
- 2) CORSI DI FORMAZIONE PROFESSIONALE (MARKETING – MERCHANDISING – ANALISI FINANZIARIA) RIVOLTI AL PERSONALE COMMERCIALE

SENIOR MARKETING ANALYST: AFFRONTAVA LE PROBLEMATICHE LEGATE AL MERCATO, AL SUO POTENZIALE, ALLA SUA EVOLUZIONE, SUPPORTANDO LA PERIFERIA, SVILUPPANDO ANALISI ECONOMICHE LEGATE A INVESTIMENTI A BREVE, MEDIO E LUNGO TERMINE E STUDIAVA SOLUZIONI A PROBLEMI DI NATURA AMMINISTRATIVA, LEGALE E FISCALE CONNESSI ALLA RETE DI VENDITA

INTERNATIONAL AUDITOR: COMPONENTE DEL GRUPPO RESPONSABILE DEL CONTROLLO DELLA ESSO INGLESE, AUSTRIACA E GRECA, OLTRE CHE DELLA ESSO ITALIANA.

1982- 2003: “API” ANONIMA PETROLI ITALIANA:

RESPONSABILE DEL COORDINAMENTO DEI SERVIZI DELLA SEGRETERIA COMMERCIALE:

IN TALE POSIZIONE:

- ANALIZZAVA I DATI DI VENDITA, CONFRONTANDOLI CON I PROGRAMMI
- CONDUCEVA ANALISI DI MERCATO PER COGLIERNE LE TENDENZE
- FORMULAVA IPOTESI DI RAZIONALIZZAZIONE DELLE ZONE DI VENDITA IN TERMINI DI INSERIMENTO IN NUOVE AREE ED ATTRAVERSO NUOVI CANALI, POTENZIANDO O ABBANDONANDO SEGMENTI DI MERCATO.

- STUDIAVA E FORMULAVA IPOTESI DI MODIFICA ORGANIZZATIVA DELLE FUNZIONI COMMERCIALI DI SEDE E DI PERIFERIA, CURANDONE LE EVENTUALI APPLICAZIONI;
- PROMUOVEVA LA PREPARAZIONE DEI BUDGETS DI SPESA ED ELABORAVA LE ANALISI DEI COSTI DELLE ORGANIZZAZIONI PERIFERICHE, EVIDENZIANDO SCOSTAMENTI ED INTERVENENDO PER APPORTARE AZIONI CORRETTIVE;
- STUDIAVA L'APPLICAZIONE E L'OTTIMIZZAZIONE DEI SISTEMI INFORMATIVI DELLA DIREZIONE COMMERCIALE, OPERANDO A STRETTO CONTATTO CON IL SERVIZIO ELABORAZIONE DATI ED IL SERVIZIO STUDI,
- ELABORAVA I DATI CONSUNTIVI DI VENDITA, PREPARAVA STATISTICHE;
- COLLABORAVA CON IL SERVIZIO ANALISI E CONTROLLO DI GESTIONE PER ORGANIZZARE VISITE ISPETTIVE PRESSO LE ORGANIZZAZIONI PERIFERICHE ED ASSICURARE I RISULTATI DELLE AZIONI CORRETTIVE PROPOSTE;
- PROGETTAVA ED ORGANIZZAVA CORSI DI FORMAZIONE E ADDESTRAMENTO DEL PERSONALE COMMERCIALE, DI VENDITA, DEI GESTORI, DEGLI AGENTI E DISTRIBUTORI GPL;
- STUDIAVA E PROMUOVEVA AZIONI PER L'INCENTIVAZIONE DEL PERSONALE DI VENDITA.

RESPONSABILE DELL'IMMAGINE AZIENDALE E DELLA PUBBLICITÀ: PER CUI ACQUISIVA UNA APPROFONDIRITA CONOSCENZA DEL MONDO PUBBLICITARIO E DELLE SUE REGOLE, SOCIALIZZANDOSI IN MODO PARTICOLARE NEL CAMPO DELLE PROMOZIONI E DEI CONCORSI A PREMI.

ASSISTENTE DEL DIRETTORE COMMERCIALE, (MANTENENDO SEMPRE LA RESPONSABILITÀ DELL'IMMAGINE AZIENDALE E DELLA PUBBLICITÀ), **CON DELEGA AL SERVIZIO RETE.**

RESPONSABILE DELL'AGENZIA DI MILANO ALLA QUALE FACEVANO CAPO LE VENDITE RETE, EXTRA RETE, E GPL DELLA LOMBARDIA, DEL PIEMONTE, DELLA LIGURIA E DELLA VALLE D'AOSTA.

RESPONSABILE SETTORE RETE PER LE REGIONI TOSCANA, UMBRIA, LAZIO, PROV. DELL'AQUILA, MOLISE, CAMPANIA E SICILIA

RESPONSABILE SVILUPPO AUTOSTRADE

RESPONSABILE DELLA SCUOLA DI FORMAZIONE COMMERCIALE , DELLA QUALE NE HA CURATO LA REALIZZAZIONE, L'ORGANIZZAZIONE E LO SVILUPPO, PROMUOVENDO CORSI MIRATI, RIVOLTI AI GESTORI DELLA RETE ORDINARIA E DELLA RETE AUTOSTRADALE, AD AGENTI LUBRIFICANTI E A TUTTO IL PERSONALE COMMERCIALE DELLA SOCIETÀ (ADDETTI COMMERCIALI RETE, AREA MANAGERS, RESPONSABILI DI FILIALE, SVILUPPATORI RETE, ADDETTI TECNICI); HA SEGUITO DA VICINO,

SUPPORTANDONE ATTRAVERSO UNA FORMAZIONE SPECIFICA, LA CRESCITA DEL PERSONALE DELLA LINEA CONVENIENCE STORE "FESTIVAL".

DA APRILE 2003 – È AMMINISTRATORE UNICO DELLA GENERAL CONSULTING & TRAINING SRL. E SEGUE DIRETTAMENTE LA FORMAZIONE DEI GESTORI DEI PUNTI DI VENDITA DELLA VIABILITÀ ORDINARIA ED AUTOSTRADALE.

LA G.C.&T, DELLA QUALE È AMMINISTRATORE UNICO, COLLABORA CON I PRINCIPALI **GRUPPI PETROLIFERI ITALIANI (GRUPPO API-IP, Q8 –KUWAIT PETROLEUM ITALIA, ERG PETROLI, IES -ITALIANA ENERGIA E SERVIZI)** NELL' AMBITO DELLA FORMAZIONE SIA DEL PERSONALE COMMERCIALE E NON, CHE DEI GESTORI DELLE STAZIONI DI SERVIZIO DELLA VIABILITÀ STRADALE ED AUTOSTRADALE.