

INFORMAZIONI PERSONALI

Giuseppe La Cara

📍 VIA V. ROSSETTI 46 - 81100 CASERTA, ITALIA.

☎ +39 0823 373018 📠 +39 340 9168398

✉ lacaragiuseppe@googlemail.com

Sesso Maschile | Data di nascita 22/09/1986 | Nazionalità Italiana

POSIZIONE RICOPERTA
OCCUPAZIONE DESIDERATA
SETTORE PROFESSIONALE

Controller, Business & Sales Analyst
Industria/Materie Plastiche/Energia Rinnovabile

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

06/2013 - OGGI

Controller, Business & Sales Analyst

Manucor S.p.A. - 81037 Sessa Aurunca (Caserta) – www.manucor.com

- Analisi di redditività e Profitability aziendale
- Sales Analysis: Reportistica alle vendite e al Management.
- Pricing e gestione dei listini prezzi e controllo dell'entrata ordini
- Gestione e creazione di KPI industriali
- Forecasting: Previsioni di vendita per prodotto/cliente, fatturato e Cash flow.
- Customer Demand Planning
- Gestione delle categorie/tipologie clienti e loro Segmentazione.
- Altri: follow-up di nuovi prodotti e campionature, evoluzione FIFO, Bonus, Sales Budget, Customer Analysis, Trends e Marketing Analysis.

Attività o settore BOPP – Polipropilene biorientato per packaging

06/2011 - 01/2012

Stage – Marketing Analyst

Oasis.srl – 83030 Bosco Faiano Torre le Nocelle (Avellino)

- Collaborazione ad un progetto di inserimento sul mercato di un piccolo cogeneratore alimentato a biomassa.
- Sviluppo e ricerca di mercato in Germania ed individuazione di possibili partner commerciali operanti nel settore eolico, per lo più localizzati nel cluster delle energie rinnovabili "OLEC" (Niedersachsen).

Attività o settore Marketing e Ricerche di Mercato, Energie Rinnovabili

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

10/2016

Misurare le Performance Commerciali

Corso di formazione

SDA – Bocconi (Milano)

- Lettura, identificazione e previsione dei risultati commerciali
- Conto Economico ridclassificato a margini commerciali, Cost to serve, ABC e Customer Profitability.

09/2009 – 07/2012

Laurea magistrale in Management & Governance - Direzione e Controllo d'Impresa (110/110 con lode).

Università degli Studi di Siena, Facoltà di Economia "Richard Goodwin" (Siena).

- Tesi in Marketing Internazionale: "Innovation, Networking and Marketing Strategies in the Renewable Energy Field. A Comparison between the Italian and the German Markets".

09/2011 – 04/2012

Svolgimento della tesi all'estero

ERASMUS

Carl von Ossietzky Universität Oldenburg (Germany)

- Analisi del cluster di aziende "OLEC" operante nel mercato delle energie rinnovabili.
- Analisi comparata tra le aziende italiane e tedesche del settore,
- Lingua Tedesca. Superamento dell'esame A1/A2 con il massimo punteggio.

09/2005 – 07/2009

Laurea in Economia Aziendale – Manager d’Impresa

EQF6

Seconda Università degli Studi di Napoli, Facoltà di Economia.

- Tesi in Marketing: La Responsabilità Sociale d’Impresa: leve strategiche ed operative per la definizione di un modello di Marketing Etico.

09/2000 - 07/2005

Diploma Liceo Scientifico

EQF5

Liceo Scientifico A.Diaz, (Caserta)

COMPETENZE PERSONALI

LINGUA MADRE

Italiano

ALTRE LINGUE

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	ASCOLTO	LETTURA	INTERAZIONE	PRODUZIONE ORALE	
Inglese	B2	C1	B2	B2	B2
Tedesco	A1	A2	A2	A2	A1
Francese	B1	B1	A1	A1	A1

Livelli: A1/A2: Livello base - B1/B2: Livello intermedio - C1/C2: Livello avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

ATTESTATI

- First Certificate of English (FCE)
- Team Working: partecipazione a svariati project work in ambito universitario (Marketing) e aziendale (tenders, ristrutturazione di processi interni, informativi e gestionali)
- Leadership: sono presidente, fondatore ed ideatore di ELYSIUM, un’associazione ludico culturale attiva in Campania che vanta più di 40 soci e una rete di più di 500 persone con cui collabora.
- Multitasking & Multifunction Coordinator: sono abituato a relazionarmi con figure professionali appartenenti a diverse funzioni, grazie alle mie capacità multitasking e conoscenze. Lavoro a stretto contatto con i Sales Manager, Customer Service, Business Analysis, Amministrazione e Planning, fornendo dati di analisi per coordinare e/o supportare le diverse funzioni all’interno dell’organizzazione.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE E GESTIONALI

COMPETENZE PROFESSIONALI

- Profitability, ABC, Analisi dei costi, Balanced Scorecard, Budget, KPI Stewardship
- Misurazione delle performance commerciali
- Creazione e controllo di gestionali di KPI industriali
- Segmentazione clienti, Market Analysis & Pricing
- Corporate Strategy
- Customer Relationship Management (CRM), Profiling dei clienti
- Forecasting, Demand Planning
- Excel Expert & trainer

COMPETENZE INFORMATICHE

- Utilizzo di tutti i principali sistemi operativi (Windows, Linux, Apple)
- Elevata competenza nell’uso del pacchetto Office (PowerPoint, Excel, Word ecc.)
- Buone competenze nell’uso di editor fotografici
- Ottime competenze nell’uso di applicativi ERP (Enterprise resource planning), in particolare SAP, SIPI ed INFORMA
- Buone competenze nell’uso di Business Intelligence e Data Warehouse (Business Object)
- Conosco il linguaggio Html, Turbo Pascal e sono in grado di creare siti internet.
- Eccellente capacità di navigare in rete e di apprendere nuovi format o programmi informatici e, in generale, di fronteggiare qualsiasi complicazione di tipo informatico.

ALTRE COMPETENZE

- Associazionismo culturale, Velismo, Musica (Basso & Chitarra), Sceneggiatura creative.

PATENTE DI GUIDA

A/B

