

# FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



## Informazioni personali

Nome

**MICHELE RIZZO**

Indirizzo

**REGGIO CALABRIA 89122 RC ITALIA**

Telefono

E-mail

**mikisrizzo@gmail.com**

Nazionalità

**ITALIANA**

Data di nascita

## Esperienze lavorativa

• Date dal 1985 al 2020

Dal 1985 a settembre 2020 ho lavorato principalmente nel mondo del food & beverage I primi 24 anni in Socib Spa , imbottigliatore Coca Cola per il sud Italia , e gli ultimi 12 anni in Caffè Mauro spa . In questi anni ho avuto la fortuna di prestare la mia opera in diversi reparti aziendali amministrazione, commerciale, logistica, marketing e finanza, ed assunto a 18 anni come impiegato di V° livello all'interno del centro elaborazione dati, sono finito per entrare a soli 35 anni nell'operation board di Coca Cola prima e di Caffè Mauro dopo . In particolare negli ultimi 12 anni oltre ad avere gestito in prima persona il rilancio aziendale con il ruolo di Direttore Generale ed Amministratore della società, ho seguito marketing , comunicazione e sales .

Di seguito la cronologia delle mie esperienze nei vari dipartimenti aziendali:

- 1985 Vengo assunto come addetto alla bollettazione e fatturazione sui sistema IBM 32 e IBM 34 all'interno del Centro Elaborazione Dati della Socib spa Coca Cola
- 1986 Addetto amministrativo della contabilità generale e contabilità fornitori.

- 1987 Addetto amministrativo della contabilità clienti.
- 1988 Responsabile amministrativo della contabilità clienti (20.000 clienti tra dettaglianti, concessionari, gdo) con continui incarichi aggiuntivi negli anni tra cui gestione del numero verde, recupero crediti, contabilità di magazzino, responsabile depositi fiduciari esterni, ufficio amministrativo-vendite clienti.
- 1994 Con l'affermazione del nuovo modello di business imposto dalla GDO, collaboro alla ristrutturazione della rete distributiva aziendale che prevedeva il passaggio dalla vendita diretta (circa 20.000 clienti tra bar e dettaglianti) alla vendita all'ingrosso ed ai CE.DI. A ristrutturazione avvenuta assumo l'incarico di Credit-manager per l'area Calabria.
- 1997 Sempre con l'incarico di Credit Manager, in seguito al pensionamento del Direttore Commerciale ho iniziato a seguire anche l'area vendite occupandomi di distribuzione, accordi commerciali locali e nazionali, rete di vendita, promozioni ed offerte commerciali, provvigioni agenti e padroncini.
- 1998 Assumo l'incarico di Responsabile Logistica all'interno della struttura commerciale per riorganizzare i magazzini, mantenendo gli incarichi di contabilità clienti e gestione del credito. Ben presto sistemati l'efficienza dei magazzini e dei trasporti capiamo che le problematiche residue stavano tra le vendite e la produzione. Iniziamo a lavorare su forecast e ben presto inizio a seguire anche la pianificazione delle linee produttive e dei co-paker. Contemporaneamente, sempre in questo ruolo, collaboro con un team di successo per l'acquisizione e l'avviamento di altri imbottiglieri privati per Coca Cola nel mezzogiorno d'Italia.
- 2002 Avvenuta l'acquisizione e l'avviamento di 3 nuovi stabilimenti produttivi (Sardegna, Campania e Puglia), partecipo in prima linea alla fusione contabile, logistica e commerciale dei 4 bottlers e l'avviamento del nuovo Head Quarter della nuova Socib spa. Per circa un anno mi dedico all'implementazione di un sistema informatico integrato (SAP) e alle procedure di qualità di molte aree aziendali. Ho lavorato pertanto sulla mappatura, sulla riorganizzazione e contemporaneamente sulla gestione della rete di vendita, degli ordini, del customers service, delle statistiche, delle promozioni e delle provvigioni. Solo successivamente ho organizzato e implementato anche i reparti equipments, contabilità clienti, ufficio

clienti, ufficio logistica , ufficio pianificazione e magazzini.

- 2004 Assumo l'incarico di Direttore Logistico del sud Italia coordinando e gestendo customers service , logistica, pianificazione , magazzini e trasporti di 4 stabilimenti produttivi e 21 depositi diretti.
- 2005 Si allarga il mio incarico a Direttore Logistico & Supply Chain aggiungendo tra le funzioni anche la pianificazione e gli acquisti di attrezzature, materie prime e imballi delle 4 fabbriche e dei co-paker (Nestle – San Pellegrino , San Benedetto , La Doria , Spumador) . Inizio a gestire oltre 130 persone e avvio un processo di terziarizzazione (outsourcing) di successo per i magazzini piu' complessi.
- 2007 Terminati i lavori di riorganizzazione logistica e inaugurata la efficientissima e nuova piattaforma logistica a Marcianise di circa 35.000mq con l'incarico di Direttore Operations partecipo attivamente alla cessione del gruppo Socib al Gruppo Coca Cola Hellenic.
- 2008 Partecipo attivamente con Banca Leonardo alla acquisizione da parte di F Capua della Caffè Mauro spa ed in ottobre mi sposto da Coca Cola a Caffè Mauro ( sempre della famiglia Capua) con il ruolo di direttore Plant & Operations riportando direttamente all' Amministratore Delegato con ampie deleghe e con l'obiettivo di riorganizzare un'azienda che aveva decisamente perso il suo smalto iniziale .
- 2011 Finita la riorganizzazione industriale vengo nominato Direttore Generale con le più ampie deleghe con l'obiettivo di effettuare un turnaround economico e finanziario ed entro nel Consiglio di Amministrazione di Mauro Demetrio spa .

Vista la mia versatilità , ed affianco da un gruppo di lavoro eccellente , in questi 10 anni, grazie alle esperienze maturate, ho ricoperto ad interim diverse funzioni tra cui direttore marketing , direttore commerciale Italia ed estero che ci hanno portato ad uno sviluppo commerciale ed un riposizionamento del marchio tale, da portare Caffè Mauro ad essere distribuito in 60 paesi nel mondo, raddoppiando il fatturato (50% all' estero, e 50% Italia bilanciato tra Home Market ed Horeca) . Inoltre una rigorosa politica di tagli e di efficientamento ci ha traghettato in breve tempo alla profittabilità e al riequilibrio degli ingenti i debiti finanziari .

## Altre esperienze parallele

- Sino al 2020 Amministratore Unico della CAPUA INVESTMENTS Srl holding finanziaria che si occupa di acquisizione e gestione aziende e che detiene le quote di Caffè Mauro spa e di Caffè Mauro Retail srl .
- Sino al 2022 Amministratore Unico della CAFFÈ MAURO RETAIL Srl , società che si occupa di sviluppo di servizi di accoglienza caffetterie e ristorazione in Italia e all'estero.
- 1997 la voglia di viaggiare e di conoscere il mondo mi portò a rilevare una agenzia di viaggi a Reggio Calabria, Rossana Viaggi srl. Come azionista di maggioranza e Amministratore Delegato con funzioni di direttore marketing, commerciale e produzione della società operante nel settore del turismo da oltre 20 anni a Reggio Calabria specializzata nell'outgoing , mi sono dedicato all'implementazione della produzione interna e dell'incoming con l'obiettivo di valorizzare la Calabria all'estero . Da lì è nata una collaborazione con importanti tour operator negli Usa anche grazie alla notorietà dei BRONZI di RIACE . Effettuato il mio primo turnaround aziendale a soli 30 anni , l'azienda è stata poi nel 2001 ricollocata sul mercato.
- 1995 collaboro attivamente con la Onlus Aiutiamoli a Vivere di Reggio Calabria per il recupero di bambini affetti di tumore alla tiroide post Chernobil.
- Dal 1988 al 1990 ho operato nella società sportiva Anassila softball e baseball Reggio Calabria , occupandomi della parte amministrativa, dei rapporti con il CONI ,del finanziamento del campionato e della comunicazione.

## Istruzione e formazione

- Date 1984

Diploma di maturità scientifica presso il Leonardo da Vinci RC con il voto di 60/60

### Prima lingua

Italiano

### Altre lingue

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

Inglese

buono

buono

buono

### Capacità e competenze personali , relazionali, organizzative , tecniche ed altre

L'esperienza maturata per tanti anni nel settore amministrativo , finanziario e nella supply chain mi ha dato delle ottime basi per affrontare le problematiche di marketing e commerciali non soltanto da un punto di vista della massimizzazione del fatturato, ma soprattutto valutando i molteplici aspetti della corretta gestione delle vendite, quindi incassi, limitazione del rischio finanziario e commerciale, integrazione tra richieste di prodotti/servizi e capacità produttive ai fini della massimizzazione delle rese industriali e nell'ottica di minimizzazione di costi.

Sono dotato di grande immaginazione e questo mi porta creare soluzioni nei vari scenari , ho una buona capacità di dialogo e di incoraggiamento anche nella gestione del capitale umano. Mi viene spontaneo individuare e creare e crescere talenti aziendali

L'esperienza di oltre 30 anni di viaggi in tutto il mondo sia per lavoro ma anche piacere , mi ha portato ad avere una grande capacità di visione e di adattamento .

Ho partecipato per circa 15 anni a tutte le più grandi fiere nazionali e internazionali sul turismo, food , beverage , ristorazione , servizi , franchising e packaging acquisendo ottime capacità relazionali .

### Patenti

Patente b e patente nautica

RC 181031204



