

## Riccardo Pastore

31100 Treviso – cell. 349 2912872 – riccardopastore\_r@libero.it



### PROFILO PROFESSIONALE

Il mio percorso professionale ha inizio nell' Industria Alimentare, dove mi sono occupato di *Processing, Innovation* e *Controllo Qualità*, arrivando poi a ricoprire funzioni commerciali verso Mercati Nazionali ed Esteri. 20 anni di esperienza nel mondo della GDO mi hanno poi permesso di consolidare e ampliare le competenze raggiungendo il ruolo di Direttore Acquisti nell'ambito dei Freschi e Direttore Generale di uno stabilimento di lavorazione con funzione di Consigliere Delegato nel CdA.

La consolidata esperienza nel settore alimentare in realtà diverse e complementari mi ha permesso di ricoprire negli ultimi 6 anni ruoli di Direzione Generale e Commerciale. Nell'espletamento delle mie funzioni, sono stato in grado di anticipare i cambiamenti di un settore in continua espansione, focalizzandomi sugli obiettivi aziendali, promuovendo il coinvolgimento dei collaboratori, superando situazioni di criticità con grande soddisfazione.

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

➤ 11/2022 ad oggi: **Consorzio Tutela Formaggio Pecorino Romano – Macomer (NU)**

**Direttore Generale:** con riporto al Presidente del Consorzio, mi occupo di organizzazione e amministrazione delle attività operative, sviluppo e strategia;

➤ 04/2019 ad oggi: **Cultiva OP – Taglio di Po (Rovigo)**

Società Leader nella produzione e commercializzazione di prodotti di I° e IV° Gamma – 17 Aziende Agricole - Fatt. circa 30 Mln di € - 120 dipendenti.

**Direttore Commerciale della BU Produzioni Industriali e Retail:** con riporto al Presidente della Società, mi occupo della Direzione dello stabilimento di produzione e della gestione commerciale dei prodotti di I° e IV° Gamma nel mercato nazionale ed estero (GDO/HoReCa). Coordino la ricerca e lo sviluppo di nuove linee di prodotto. In particolare sono intervenuto nella:

- Definizione dei Budget
- Razionalizzazione delle funzioni (Produzione, Vendita, Logistica, Acquisti No-Food, Qualità)
- Ottimizzazione dei costi (-18%) ed efficientamento del processo produttivo (modello ODL)
- Implementazione nuove tecnologie
- Creazione di una struttura commerciale
- Rafforzamento politiche di sviluppo all'interno del Consorzio del Radicchio di Chioggia
- Partecipazione e sviluppo progetti trasversali al Gruppo: *Energie da fonti rinnovabili, Gestione responsabile delle risorse idriche, Carbon Neutrality*

Alla base del mio lavoro, la formazione ed il coinvolgimento dei collaboratori a favore di un cambiamento culturale sono sempre stati gli elementi chiave per il raggiungimento degli obiettivi.

➤ 04/2016 – 03/2019: **Treviso Mercati SpA / Nordest Mercati – Treviso (TV)**

Società di gestione del Mercato Ortofrutticolo di Treviso (circa 1,2 Mln di Q.li di merce/anno – 23 Concessionari - 160 Produttori - 100.000 mq di superficie con un flusso di circa 800 operatori/gg)

**Direttore Generale:** con riporto al Presidente del CdA, ho l'incarico di riorganizzare e ottimizzare la gestione delle attività in ottemperanza alle disposizioni di Legge e dei Regolamenti, di garantire la vigilanza sulla corretta applicazione delle Norme Comunitarie, di definire lo sviluppo di nuove opportunità commerciali (Italia/Estero) e di coordinare i rapporti con le Organizzazioni di settore e le Istituzioni Pubbliche. Partecipo al progetto di riqualificazione della struttura per la creazione di un nuovo Centro Agroalimentare di moderna concezione, all'interno del quale i Consorzi dei prodotti locali al fine di creare un'unica

struttura di coordinamento per lo sviluppo commerciale e divulgativo. Assumo la direzione del progetto redazionale "Acquistare Informati" e realizzo un programma di convegni formativi presso Istituti Scolastici, Associazioni e Aziende della GD e DO, a favore di una corretta divulgazione di un consumo consapevole di frutta e verdura. Sono Responsabile del *Piano Prevenzione della Corruzione, Trasparenza e Integrità*, in ottemperanza alla *Legge 190/2012 D.Lgs 33/2013*. Coordino la definizione del bilancio ed il monitoraggio amministrativo.

➤ **01/2015 – 03/2016: Eurospin Italia – Verona (VR)**

Settore Discount (1010 pv insegna Eurospin) - Fatt. 4,2 Mld € - Dip. 12.000

**Direttore Acquisti Carni/Freschi:** alle dirette dipendenze dell'Amministratore Delegato, assumo la Direzione Acquisti del Settore carni (Fatturato in acquisto circa 320 Mln €) con l'obiettivo di riorganizzare il settore costruendo una adeguata struttura di acquisto e di sviluppare un progetto di centralizzazione delle lavorazioni. Nonostante la posizione di leadership dell'azienda e le sue dimensioni, la mancanza di strumenti gestionali rappresenta il principale limite per una corretta riorganizzazione del settore. In tempi brevissimi riesco a dare una nuova impostazione al sistema, riorganizzando i dati per avere elaborazioni corrette e aggiornate, che mi consentono interventi mirati in termini di strategia commerciale, garantendo il progressivo recupero dei dati di vendita.

➤ **01/2001 – 12/2014: Gruppo Pam – Spinea (VE)**

Settore GDO (110 Supermercati insegna Pam + 23 Ipermercati insegna Panorama + 600 pv in Franchising + 300 pv insegna In's + 30 Ristoranti insegna Brek) Fatt. 2,4 Mld € - Dip. 10.000

**Direttore Stabilimento Lavorazione – Direttore Acquisti Carni:** alle dirette dipendenze della Direzione Generale di Gruppo sono Direttore dello stabilimento di lavorazione sito a Firenze (Centro Carni di Qualità – Fatt. circa 85,0 Mln € - indotto circa 85 FTE) e Caposettore Acquisti Carni (Fatturato in acquisto circa 120,0 Mln €).

**In qualità di Direttore di Stabilimento**, ho la responsabilità del Bdgt della Società, del personale, delle attività produttive, del controllo dei processi e della ottimizzazione dei costi e "ad interim" del Controllo Qualità. Sono Consigliere Delegato del CdA.

Principali interventi:

- Riorganizzazione dei processi produttivi e delle logiche di flusso del Centro di Lavorazione (Firenze), sviluppo e innovazione, definizione KPI per il monitoraggio delle performance. Definisco inoltre un piano di controllo e di assicurazione qualità su logiche industriali adeguato a potenziali sviluppi produttivi.
- Definisco una linea di prodotti "Private Label" e realizzo una linea produttiva dedicata, ad elevato contenuto tecnologico che successivamente viene duplicata per la differenziazione del packaging;
- Progetto di un nuovo stabilimento di lavorazione. Il progetto prevede la riorganizzazione dell'intero processo produttivo (flussi merce, lavorazioni, organizzazione del personale, controllo qualitativo) e la realizzazione di linee automatizzate per la fornitura a circa 600 pv. L'investimento stimato è di circa 4.5 Mln € e un pay-back di circa 3,5 anni. Il miglioramento atteso del risultato economico del settore è di circa +4,5%.

**In qualità di Direttore Acquisti Carne**, definisco il Bdgt di settore e la politica commerciale e promozionale, coordino l'attività di acquisto (Italia/Estero), gli obiettivi, lo sviluppo di nuove soluzioni commerciali, la valutazione qualitativa dei fornitori e lo sviluppo dei prodotti "Private Label". Principali interventi:

- Piano di Comunicazione verso il cliente degli aspetti tecnici delle merceologie e della garanzia qualitativa dei prodotti
- Progetto di riqualificazione delle carni, strutturando un'offerta differenziante rispetto ai competitor basata sull'origine italiana dei prodotti. In questo contesto realizzo un Disciplinare di Prodotto (carne italiana) e un Progetto di Filiera.
- Implementazione di un sistema gestionale delle rese di lavorazione per la verifica puntuale e oggettiva dei risultati di conto economico della merceologia specifica. Tale sistema fornisce un metodo di analisi che, sulla base degli scostamenti dai risultati attesi, consente interventi mirati.
- Coordinamento del processo di centralizzazione delle forniture in sinergia con la Direzione Vendite, la Direzione Sistemi Informativi e la Direzione Logistica. L'intervento porta a una ottimizzazione delle operatività nei pv, a una riduzione consistente dell'incidenza degli scarti.
- Progetto formativo per i Capireparto della rete vendita, a favore di una valorizzazione del rapporto tra Direzione Acquisti e Direzione Vendite, con la condivisione a tutti i livelli di obiettivi, politiche commerciali, progetti per l'allineamento nella realizzazione delle strategie aziendali.

➤ **10/1998 – 12/2000: Soc. UNES Supermercati – Vimodrone (MI)**

Settore G.D. (140 Supermercati + 30 Discount) - Fatt. 600 Mln € - Dip. 2000

**Responsabile Acquisti (Buyer):** alle dipendenze del Direttore Acquisti, ho la responsabilità degli acquisti del settore carne e collaboro con l'Ufficio Controllo Qualità per la definizione di un programma di certificazione dei fornitori.

➤ **1989 – 1998: Industria di trasformazione (carni fresche, salumi e formaggi)**

Formazione presso reparti produttivi - Responsabile di un Reparto di lavorazione con linee produttive ad alta tecnologia (sviluppo "tecnologia del freddo" e Manuale Tecnico in collaborazione con la Soc. *Air Liquide*)

Responsabile Controllo Qualità e dei rapporti diretti con il Ministero della Sanità (ora Ministero delle Politiche Agricole e Alimentari), per il quale successivamente svolgo anche attività di consulenza. Coordinamento R&S ed ottimizzazione dei processi produttivi. Responsabile Commerciale Estero e del canale HoReCa e Cash&Carry per il mercato nazionale.

## FORMAZIONE, CORSI E ALTRE INFORMAZIONI

- 2019: *L'applicazione della filosofia della Digital Lean* Formazione Dirigenti - Punto Confindustria  
*Food export management* – Scuola Management Agroalimentare
- 2018: *Diritto agroalimentare: fonti normative, Istituzioni e progetti / sicurezza alimentare / Etichettatura alimentare / Ambiente e settore alimentare* presso Università Cà Foscari Challenge School Venezia  
Docente presso Istituti Professionali in materia di *Consumi alimentari e nuove tendenze*
- 2016: Formazione Dirigenti (ambito giuridico normativo, gestione e organizzazione della sicurezza, individuazione e valutazione dei rischi)
- 2012: Relatore presso Università Cattolica del Sacro Cuore (Cremona)  
*Aspetti generali del Mercato delle Carni - Nuovi orientamenti - Progetto Pam Panorama*
- 2010: *Think on your Feet - Comunicare con efficacia* (Bridges Partners)
- 2008: *Fondamenti del Project Management e Comunicazione e Leadership* (Newton Management Innovation)
- 2007: *Gli Economics del Bilancio a supporto delle decisioni manageriali*  
*Gestione dei collaboratori* – Newton Management Innovation
- 1999: Docente presso IFOA Reggio Emilia - *Adeguamento alle Normative Comunitarie nei processi Industriali della trasformazione delle carni*
- Dal 1988 al 2000: vari corsi di specializzazione presso Istituti Zooprofilattici in Microbiologia degli Alimenti, Ispezione derrate alimentari, Itticoltura.*

Servizio militare assolto nell' Arma dei Carabinieri

1987: **Laurea presso la Facoltà di Medicina Veterinaria**  
**Università degli Studi Milano**

Lingue straniere: Inglese fluente; Spagnolo in corso di studio  
Conoscenze informatiche: pacchetto Office, AS400 e Internet

Nato a Venezia il 26.02.1963