



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 8959/2026/R

Al nome di:

Cognome **CHIDO**
Nome **FEDERICO**
Data di nascita **22/01/1986**
Luogo di Nascita **ALBANO LAZIALE (RM) - ITALIA**
Sesso **M**



sulla richiesta di: **INTERESSATO**
per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI VELLETRI

Si attesta l'avvenuto pagamento (art. 273 e 285 T.U. 30/5/2002 n. 115) del

diritto di certificato

diritto di urgenza

VELLETRI, 27/04/2026 15:06

IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO

Cancelliere
Giovanna P...
Palé

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

**** AVVERTENZA ****

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
CHIDO	FEDERICO	ALBANO LAZIALE	22/01/1986			

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.



Handwritten signature

INFORMAZIONI PERSONALI

Federico Chiodo



📍 Via Angelo Resta, 52, 00045, Roma, Genzano di Roma

☎ 06.9340182 📠 340.2783870

✉ federicochiodo86@gmail.com

🏠 nessun sito personale

💬 WhatsApp Federico (340.2783870)

Sesso Maschile | Data di nascita 22/01/1986 | Nazionalità Italiana

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 01/2006 al 01/2007

Segretario Contabile

ITOM Società di Impianti Tecnologici – Ariccia (RM).

▪ Segretario Contabile.

Attività o settore Contabilità e fatturazione, prima nota, cassa, banca, gestione di processo di contabilità nel rispetto delle procedure degli adempimenti fiscali e tributari, registrazione di ogni movimento contabile aziendale.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 03/2008 al 11/2011

Store Manager Contabile

Enoteca lo...Vino – Albano Laziale (RM).

▪ Gestione e organizzazione economico-funzionale del negozio.

Attività o settore Contabilità e fatturazione, prima nota, cassa, banca, gestione del personale, vendita di prodotti al dettaglio enogastronomici inerenti al settore, problem solving.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 11/2011 al 01/2012

Segretario Amministrativo

Comune di Albano Laziale – Albano Laziale (RM).

▪ Gestione eventi e rapporti con il cittadino.

Attività o settore Gestione di tutte le attività amministrative svolte dal Comune di Albano Laziale.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 03/2012 al 02/2022

Responsabile Commerciale

COB Centro Ortofrutticolo Basili – Albano Laziale (RM).

▪ Gestione delle politiche di vendita dei prodotti aziendali

Attività o settore Responsabile di un team composto da 6 professionisti. Collaborazione di successo con società di ristorazione Collettiva, Commerciale e della Pubblica amministrazione per la gestione di mense aziendali, scolastiche e delle P.A. Rafforzamento dell'attività commerciale dell'azienda tramite la conduzione dell'implementazione del parco agenti commerciali. Formazione, addestramento e guida del personale per garantire l'adozione regolare di un nuovo programma. Ruolo di mentore per i membri del team junior. Sviluppo e implementazione di nuove politiche. Collaborazione diretta con le risorse umane per gestire l'assunzione e i processi relativi. Supervisione del team di vendita per monitorare le attività di vendita e il raggiungimento degli obiettivi. Utilizzo del gestionale Ge.Ca.Win per gestione ordini e dei flussi telematici (Sap) per invio ddt, fatture e ricezione ordini. Marketer Manager, direzione di iniziative strategiche per raggiungere gli obiettivi prefissati dall'azienda.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 02/2022 al 02/2023

Responsabile Commerciale e Acquisti

General Merchandising Srl – Albano Laziale (RM).

- Gestione delle politiche di vendita e acquisti dei prodotti aziendali

Attività o settore Responsabile di un team composto da 4 professionisti. Collaborazione di successo con gruppi della GDO (Lidl Italia, MD, Esselunga, Unipam, Bricoman, Maxi Di, Dico Spa, ecc...), per la gestione di approvvigionamento merce no Food. Rafforzamento dell'attività commerciale dell'azienda tramite la conduzione dell'implementazione del parco agenti commerciali. Formazione, addestramento e guida del personale per garantire il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Gestione di acquisti nei canali esteri (Cina, Giappone, Vietnam, Stati Uniti, Turchia ecc...). Sviluppo e implementazione di nuove politiche soprattutto in ambito E-COMMERCE (Amazon, Shopify ecc...). Collaborazione diretta con le risorse umane. Supervisione del team di vendita per monitorare le attività di vendita e il raggiungimento degli obiettivi. Utilizzo del gestionale "Gestionale sul Web" per gestione ordini e per invio ddt, fatture e ricezione ordini. Direzione di iniziative strategiche per raggiungere gli obiettivi prefissati dall'azienda.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 03/2023 al 01/2025

Sales Manager e Acquisti

Agifood Srl – Roma (RM).

- Gestione delle politiche di vendita e acquisti dei prodotti aziendali

Attività o settore Responsabile di un team composto da 6 professionisti. Collaborazione nel settore Ho.Re.ca e con gruppi della GDO (MD, Esselunga, Unicoop, Iperlando, Gros, Agorà, Carrefour, ecc...), per la gestione di approvvigionamento merce Food. Rafforzamento dell'attività commerciale dell'azienda tramite la conduzione dell'implementazione del parco agenti commerciali. Formazione, addestramento e guida del personale per garantire il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Gestione di acquisti nei canali esteri (Belgio, Francia, Spagna, Gran Bretagna, Stati Uniti, ecc...). Sviluppo e implementazione di nuove politiche commerciali e di acquisto. Collaborazione diretta con le risorse umane. Supervisione del team di vendita per monitorare le attività di vendita e il raggiungimento degli obiettivi. Direzione di iniziative strategiche per raggiungere gli obiettivi prefissati dall'azienda.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 04/2025 attuale

Marketing Manager e Responsabile Ufficio Tecnico

Vale Srl - Morganti Management Group - Pac2000a - Roma (RM).

- Pac2000A – Progetti retail GDO - Conad, Risparmio Casa e Todis

attività o settore Coordinamento delle attività tecniche, operative e commerciali relative ai punti vendita della rete GDO affiliata a PAC2000A. Gestione completa delle infrastrutture tecniche dei punti vendita, incluse manutenzioni ordinarie e straordinarie di impianti, attrezzature e sistemi operativi retail. Supervisione delle problematiche tecniche legate al funzionamento dei negozi, inclusi impianti frigoriferi, sistemi elettrici, climatizzazione, sicurezza e continuità operativa. Pianificazione e coordinamento interventi tecnici con fornitori, manutentori e partner esterni. Supporto allo sviluppo e all'apertura di nuovi punti vendita, curando aspetti tecnici, organizzativi e infrastrutturali. Gestione delle attività di marketing operativo e commerciale per i brand Conad, Risparmio Casa e Todis. Partecipazione alla Commissione Marketing e Commerciale di PAC2000A per la definizione di strategie commerciali, iniziative promozionali e sviluppo territoriale. Coordinamento delle campagne promozionali e delle attività di comunicazione nei punti vendita. Analisi delle performance commerciali e supporto alle strategie di incremento vendite e fidelizzazione cliente. Interfaccia diretta con direzioni operative, fornitori, franchisee e stakeholder aziendali. Gestione delle criticità operative garantendo continuità del servizio e standard qualitativi elevati.

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre ITALIANA

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
INGLESE	A1/2	A1/2	A1/2	A1/2	A1/2
FRANCESE	A1/2	A1/2	A1/2	A1/2	A1/2

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

- Possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di direttore vendite, grande propensione al lavoro di squadra e progetti collettivi con suddivisione delle mansioni lavorative, naturale predisposizione al dialogo ed al confronto, ottima padronanza della lingua italiana.

Competenze organizzative e gestionali

Ottima capacità organizzativa dell'ambiente lavorativo e gestione della propria mole di lavoro, dinamicità, flessibilità e serietà. Comprovata esperienza nel settore commerciale e aziendale.

Competenze informatiche

- Buona praticità nell'uso del computer negli ambienti Windows (2000 Professional, Xp, Vista, Apple), con particolare riferimento alle relative applicazioni quali pacchetto OFFICE, Access, Power Point. Internet e Posta Elettronica.

Altre competenze

- Continuo a migliorarmi sia nella sfera professionale che personale, partecipando a corsi ed eventi e leggendo libri per il mio sviluppo tecnico/lavorativo e di crescita personale.

Patente di guida

Patente di guida Categoria B – automunito.

ALTRE INFORMAZIONI

Titoli di Studio

- Diploma di scuola media superiore ITC Istituto Tecnico Commerciale “Antonio Gramsci” ad indirizzo IGEA. Votazione 94/100 in data 07/07/2005.

Publicazioni
Presentazioni
Progetti
Conferenze
Seminari
Riconoscimenti e premi
Appartenenza a gruppi /
associazioni
Referenze

- Qualifica in Master Business Marketing Project Management. UNI EN ISO 9001:2015
- Qualifica in Marketing Management del prodotto per le imprese. UNI EN ISO 9001:2015
- Qualifica in Master Executive in Project Management:
Agile e Lean Organization, Project Management. UNI EN ISO 9001:2015

