



# ALESSANDRO PERNINI

Nato a Senigallia il 29 maggio 1979

## Profilo

Esperto in Relazioni Commerciali e Gestione

"L'ascolto è l'inizio di tutto, ma sono i risultati quelli che restano." Con 26 anni di esperienza nel settore produttivo e commerciale a Senigallia, porto in politica la concretezza di chi gestisce un'azienda ogni giorno. La mia visione si basa su tre pilastri: responsabilità verso gli impegni presi, capacità di risolvere problemi reali e valorizzazione del lavoro. Non credo nelle promesse astratte, ma nella politica del "fare" che onora la parola data ai cittadini e alle imprese.

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

- **Socio e Responsabile Commerciale** | Ferro e Ferramenta – Senigallia 2022 – Oggi

**Visione Strategica:** Gestione amministrativa e commerciale di una realtà imprenditoriale locale.

**Capacità Decisionale:** Responsabilità diretta sulle scelte economiche e sullo sviluppo aziendale.

- **Responsabile Acquisti e Vendite** | Ferro e Ferramenta – Senigallia 2000 – 2021

**Mediazione e Negoziazione:** Oltre vent'anni passati a dialogare con fornitori, clienti e istituzioni, costruendo una rete di relazioni basata sulla fiducia e sul rispetto.

- **Esperienze Formative nel Mondo del Lavoro 1995 – 1999**

Percorso iniziato come barista e operaio (Syngenta SRL, Tano SRL). Queste esperienze mi hanno permesso di conoscere a fondo il tessuto sociale e le sfide quotidiane dei lavoratori dipendenti e stagionali del nostro territorio.

## COMPETENZE E VALORI

**Negoziazione Avanzata:** Esperienza ventennale nel trattare con fornitori e clienti per massimizzare il valore.

**Relazioni Interpersonali:** Eccellenza nell'ascolto e nella gestione di partnership a lungo termine.

## ISTRUZIONE

Licenza Media

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR.*