

INFORMAGIOVANI

area lavoro

2009/2010

**Lavorare
nel commercio
e nella grande
distribuzione**

COMUNE DI BRESCIA
Assessorato Politiche Giovanili

PREMESSA

Con questo opuscolo intendiamo offrire un aiuto concreto a chi è interessato a lavorare nelle catene commerciali e nella grande distribuzione organizzata.

Abbiamo censito tendenzialmente le realtà commerciali cittadine. Tuttavia, per alcune realtà abbiamo esteso la ricerca alla provincia, in quanto sul territorio cittadino non è presente alcun punto vendita (questo è accaduto ad esempio per le categorie “Bricolage”, “Mobili e casalinghi” e “Centri commerciali”); in questi casi, però, si è fatto riferimento ai punti vendita più vicini alla città.

Sono stati presi in considerazione i negozi aziendali, cioè quelli gestiti direttamente dalla catena distributiva, tralasciando invece le realtà in regime di affiliazione (franchising).

E' evidente, pertanto, che le realtà indicate nell'opuscolo sono solo una piccola parte di quelle presenti su tutto il territorio della provincia, e che la ricerca può essere estesa dal lettore a suo piacimento.

INDICE

L'area occupazionale del commercio e della distribuzione	pag. 1
La struttura della grande distribuzione	pag. 5
Principali profili professionali	pag. 7
Come trovare lavoro nella grande distribuzione	pag. 11
Abbigliamento / accessori	pag. 12
Articoli per animali	pag. 20
Articoli sportivi	pag. 21
Bricolage	pag. 22
Elettrodomestici / elettronica	pag. 23
Giocattoli	pag. 24
Mobili / casalinghi	pag. 24
Profumerie / drogherie	pag. 26
Supermercati / ipermercati	pag. 29
Centri commerciali	pag. 35

L'AREA OCCUPAZIONALE DEL COMMERCIO E DELLA DISTRIBUZIONE

Le informazioni riportate in questo capitolo sono tratte da “Alla scoperta delle professioni - commercio e distribuzione”
(<http://orientaonline.isfol.it>)

Tra i comparti dell'economia, il commercio rappresenta un'area occupazionale molto importante, perché coinvolge circa il 16% degli occupati in Italia. L'area del commercio può essere ulteriormente suddivisa, a seconda del tipo di rapporto di intermediazione, in 3 settori:

1. **commercio intermedio**: ne fanno parte strutture e operatori il cui ruolo è quello di assicurare il flusso delle merci tra i produttori ed i rivenditori al dettaglio; si tratta fondamentalmente di due tipologie di operatori: i commercianti all'ingrosso (o grossisti) e gli intermediari, che sono per la quasi totalità lavoratori autonomi (noti anche come agenti o rappresentanti di commercio);
2. **commercio al dettaglio**: è il settore che assorbe la maggior parte dell'occupazione; ne fanno parte realtà tra loro molto diverse per dimensioni, processi produttivi o specializzazione, ad esempio gli operatori della grande distribuzione, gli esercizi medio-piccoli, che rappresentano il commercio tradizionale o “di vicinato”, il commercio ambulante;
3. **commercio “misto”**: è caratterizzato da diverse modalità di vendita, come ad esempio quella via internet, via telefono, “porta a porta”, televendite, vendite per corrispondenza.

Per quanto riguarda il commercio al dettaglio, è utile distinguere il settore in due grandi gruppi: l'alimentare e il non alimentare.

Il **commercio alimentare** comprende varie tipologie, che di seguito riportiamo sinteticamente.

Commercio ambulante: attività di vendita che si svolge in strada, prevalentemente all'interno di mercati.

Dettaglio con vendita assistita in sede fissa: è la forma più tradizionale di esercizio commerciale ed è rappresentata da imprese indipendenti di piccole o piccolissime dimensioni che offrono un assortimento di beni di largo consumo.

Minimercato: esercizio con una superficie di vendita ad un solo livello non superiore a 400 mq, che associa elementi del supermercato (vari reparti, assortimento ecc) a elementi tipici dei negozi tradizionali, con il servizio al banco (sovente sono a conduzione familiare).

Supermercato: esercizio di commercio al dettaglio con una superficie di vendita superiore a 400 mq, che opera nel settore dei beni di largo consumo con un vasto assortimento di prodotti.

Hard discount: particolare tipologia di supermercato di superficie medio-grande che, attuando una politica di abbattimento dei costi di impianto, gestione e servizio, offre una gamma limitata di prodotti, generalmente non di marca e di largo consumo, a prezzi contenuti.

Ipermercato: si caratterizza per la grande dimensione della superficie espositiva (almeno 2.500 mq) e per un ampio assortimento di prodotti alimentari e non, suddivisi in reparti.

Anche il **commercio non alimentare** comprende varie tipologie organizzative.

Commercio ambulante: attività di vendita che si svolge in strada, esercitata in prevalenza nei mercati.

Negozi specializzati: esercizi di piccola e media dimensione specializzati per categoria merceologica o per segmento di mercato.

Grandi superfici specializzate: punti vendita con superfici superiori a 400 mq che propongono assortimenti specializzati per categoria merceologica o per tipologia di consumo. Tra gli esercizi appartenenti a queste categoria si segnalano i maxi-store di elettrodomestici, di ferramenta e bricolage, di giocattoli, di prodotti audiovisivi e di editoria.

Grandi magazzini: esercizi di vendita al dettaglio con una superficie superiore a 400 mq suddivisi in almeno cinque reparti (più l'eventuale reparto alimentare), ognuno destinato ad articoli di settori merceologici diversi e generalmente di largo consumo.

Nell'ambito del commercio al dettaglio, un fenomeno di questi ultimi anni è costituito dalla diffusione dei cosiddetti **outlet**. Il termine indica un punto vendita nel quale, come negli spacci aziendali, vengono venduti a condizioni molto vantaggiose: prodotti della precedente stagione, prodotti ordinati e poi non acquistati dai grossisti, articoli integri ma imperfetti, campionari, resi provenienti da fiere di settore ecc.

La concentrazione di più outlet in un unico spazio viene definita **Factory Outlet Center**. Lontani dai centri abitati ma vicini alle principali arterie stradali, i Factory Outlet Center hanno grandi dimensioni ed una struttura che ricorda quella di un villaggio: hanno piazze, strade e fontane, parcheggi e luoghi di ristoro (bar, ristoranti, librerie, spazi per mostre, aree giochi per bambini ecc).

L'informatica nel commercio

Il commercio era in passato una delle aree con la più bassa diffusione di tecnologie informatiche. Oggi la situazione è diversa e non solo per quanto riguarda la grande distribuzione o il commercio all'ingrosso, ma anche per i piccoli esercizi al dettaglio.

Le tecnologie informatiche hanno determinato importanti cambiamenti nei processi di lavoro: uno di questi è stato l'Electronic Data Interchange (EDI), un sistema che consente lo scambio di dati in tempo reale tra punto vendita e fornitore, agevolando le procedure ed abbreviando i tempi di riordino dei prodotti.

Un'altra grande innovazione è costituita dalle tecnologie POS (point-of-sales), un sistema computerizzato di registrazione di cassa basato sulla lettura ottica di codici a barre identificativi dei prodotti e dei relativi prezzi ed in grado di gestire i pagamenti attraverso Bancomat e carte di credito. Oltre ad evitare la battitura dell'importo dei prodotti alla cassa con le conseguenti attese per la clientela e possibili errori, il POS comporta diversi vantaggi: l'emissione automatica dello scontrino o della fattura, l'immediata disponibilità di preziose e dettagliate informazioni indispensabili per svolgere accurate analisi di mercato e per gestire efficacemente i prodotti.

LA STRUTTURA DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

La grande distribuzione organizzata, abbreviata dagli addetti ai lavori in GDO, è composta da grandi strutture o grandi gruppi (in alcuni casi multinazionali) con molte strutture di vendita distribuite su tutto il territorio nazionale e/o internazionale. Si tratta di grosse strutture centrali che gestiscono punti di vendita quasi sempre diretti.

I punti vendita vengono generalmente classificati dalla grande distribuzione in base alla loro dimensione effettivamente adibita ad area di vendita vera e propria, ad esclusione cioè di gallerie commerciali, parcheggi ecc. ed in base alla natura dell'assortimento.

In base a questo criterio, i canali di vendita della grande distribuzione vengono classificati in:

Ipermercato: area di vendita al dettaglio superiore ai 2.500 m²

Supermercato: area di vendita al dettaglio dai 400 m² ai 2.500 m²

Libero Servizio: area di vendita al dettaglio dai 100 m² ai 400 m²

Discount: l'assortimento non prevede in genere la presenza di prodotti di marca

Cash and carry: struttura riservata alla vendita all'ingrosso

Tradizionali: negozi che vendono prodotti di largo consumo di superficie inferiore ai 100 metri quadri

Self Service Specialisti Drug: negozi che vendono principalmente prodotti per la cura della casa e della persona (Fonte: Nielsen)

Nel linguaggio del settore si utilizzano anche le seguenti classificazioni:

Iperstore: area di vendita al dettaglio dai 2.500 m² ai 4000 m²

Superstore: area di vendita al dettaglio dai 1.500 m² ai 3.500 m²

Superette: area di vendita al dettaglio dai 200 m² ai 400 m²

La struttura della grande distribuzione è piuttosto complessa. In sintesi, le aree funzionali sono:

Area acquisti

Si occupa della realizzazione degli assortimenti, pianificando acquisti e giacenze e relazionandosi con i fornitori. L'ufficio preposto è detto Direzione acquisti. Le attività legate agli acquisti vengono normalmente gestite a livello centrale e solo l'approvvigionamento dei prodotti deperibili è affidato alle filiali. Vi fanno capo varie figure professionali, tra le quali il responsabile degli acquisti.

Area vendita

Si occupa di realizzare e coordinare l'attività di commercializzazione dei prodotti nonché tutte quelle attività correlate, quali predisposizione di vetrine, pubblicità, campagne promozionali, ecc. E' l'area cui fa capo il maggior numero di profili professionali: responsabile delle vendite e del marketing, direttore di filiale, capi reparto, addetti alle vendite, addetti alle casse.

Area logistica

Il confezionamento, l'immagazzinamento, l'allestimento e il trasporto delle merci - aspetti un tempo di supporto - hanno assunto ormai un carattere strategico nel mondo del commercio. Tempestività dell'acquisto, riduzione delle scorte e freschezza delle merci rappresentano, infatti, elementi fondamentali per la qualità del servizio.

La logistica si occupa di organizzare ricevimento, controllo, marcatura e sistemazione nei magazzini della merce in arrivo dai punti di produzione. L'ufficio preposto si chiama Direzione logistica e vi fanno capo figure professionali come il responsabile della logistica e il magazziniere.

Direzione del punto vendita

La funzione di "regia" del singolo punto vendita viene svolta da varie figure specializzate, quali il direttore di filiale, i capi reparto, i supervisori di cassa.

Area amministrativa

Come tutte le organizzazioni produttive, anche i supermercati necessitano di un apparato composto da uffici amministrativi di vario genere per la gestione del personale (assunzioni/cessazioni, paghe e contributi ecc.), la contabilità generale, i servizi di supporto (informatica, sicurezza) e via dicendo.

Per ulteriori informazioni rispetto a queste tematiche consigliamo di rivolgersi alle associazioni di categoria, di cui le maggiori a Brescia sono:

CONFESERCENTI - Centro servizi per il commercio

via Salgari 2/6 - 25125 Brescia

tel. 0302421697 - fax 030226185

e-mail: info@comservizi.it

orario: da lunedì a venerdì dalle 9 alle 12 e dalle 14 alle 17

www.comservizi.it - www.confesercenti.it

ASCOM Associazione Comercianti - CONFCOMMERCIO

via Bertolotti 1 - 25121 Brescia

tel. 030292181 - fax 0302400500

orario: da lunedì a venerdì dalle 9 alle 12 e dalle 15 alle 18.30

e-mail: info@ascom.brescia.it

www.ascom.brescia.it

PRINCIPALI PROFILI PROFESSIONALI

Di seguito viene riportata una panoramica dei principali profili professionali ricercati nella grande distribuzione; l'esistenza del singolo profilo professionale in un punto vendita e i relativi requisiti variano in rapporto alle dimensioni e alle scelte organizzative delle singole realtà commerciali.

Addetto alle casse

Registra le vendite e riceve i pagamenti. Le sue mansioni principali sono: effettuare le operazioni di cassa (utilizzando le apparecchiature per la lettura ottica dei codici a barre), rilasciare le ricevute di pagamento ed eventuali bolle di accompagnamento per le merci, provvedere alla consegna del denaro al Supervisore di cassa, oppure agli uffici amministrativi o, nei supermercati più piccoli, direttamente in banca.

Di norma vengono preferiti candidati in possesso di diploma superiore. La formazione al ruolo è fornita dall'azienda. Oggi i supermercati puntano molto sul servizio alle casse come biglietto da visita dell'intera struttura e pertanto considerano gentilezza, professionalità e capacità di relazione requisiti fondamentali per gli addetti alle casse.

Gli orari di lavoro sono piuttosto variegati a causa della turnazione giornaliera (molti supermercati fanno orario continuato fino alle ore 20/21) e settimanale (i centri commerciali sono sovente aperti anche di domenica). Inoltre vi è notevole flessibilità di utilizzo del personale nei periodi di punta (feste natalizie, estate ecc.).

Supervisore casse (o cassiere principale)

Controlla e coordina l'attività degli addetti alle casse e la raccolta del denaro, cura la trasmissione dei dati contabili, assiste la clientela, organizza i turni di lavoro.

Deve avere conoscenze di natura contabile e saper utilizzare le tecnologie informatiche in uso nel supermercato in cui lavora.

Gode di notevole discrezionalità nel risolvere le problematiche che insorgono nei rapporti con la clientela e nel coordinamento degli addetti alle casse.

Per questo profilo professionale è richiesto un diploma ed è preferibile aver precedente esperienza come addetto alle casse o nella sezione amministrativa.

Addetto alle vendite

Assiste e orienta i clienti nelle operazioni di acquisto. Fondamentalmente si occupa di allestimento e rifornimento degli scaffali; deve inoltre conoscere il proprio reparto e le novità merceologiche per essere in grado di consigliare e orientare la clientela. Deve conoscere in modo specifico le caratteristiche dei prodotti di cui si occupa e deve saperli trattare e confezionare. E' inoltre importante che conosca le tecniche di vendita.

In verità le funzioni affidate a questa figura professionale variano molto in rapporto alle dimensioni del supermercato, e al reparto in cui opera: possono essere alquanto standardizzate per alcune realtà (grandi magazzini, self service) oppure estremamente specializzate relativamente ad alcuni settori merceologici quali alimentari freschi/gastronomia, elettrodomestici, computer.

La conoscenza di una lingua straniera e l'aver frequentato corsi sulle tecniche di vendita sono titoli preferenziali. In genere la formazione è affidata alle associazioni di categoria, anche se il più delle volte avviene "on-the-job" e consiste nell'affiancare il neo-assunto ad un venditore esperto.

Addetto alle vendite dei prodotti freschi

L'addetto ai reparti alimentari fornisce alla clientela un servizio di tipo tradizionale, simile a quello del piccolo esercizio. Infatti i reparti di panetteria, pasticceria, macelleria, pescheria, ortofrutta e gastronomia richiedono la presenza di addetti alle vendite qualificati; questo profilo professionale richiede pertanto competenze specifiche nel saper trattare e manipolare i prodotti del reparto, nonché nel saper consigliare al meglio la clientela e garantire ogni giorno la qualità e la freschezza dei prodotti. In genere il supermercato ricerca persone che abbiano precedenti esperienze lavorative nel settore, ma non mancano le assunzioni di giovani apprendisti da formare.

Responsabile delle vendite e del marketing

Definisce le strategie commerciali. Si occupa di commercializzare i prodotti progettando e coordinando le iniziative legate alla vendita e alla promozione: cura l'esecuzione operativa delle attività promozionali, elabora i criteri di presentazione della merce, collabora a definire gli obiettivi commerciali. Sono richieste generalmente una laurea in discipline economiche e conoscenze in marketing, merchandising (tecniche di esposizione del prodotto), comunicazione pubblicitaria.

Responsabile degli acquisti

Organizza l'approvvigionamento delle merci e ne assicura l'assortimento, definendo la quantità e i tempi di consegna dei prodotti. A tale scopo, controlla e coordina l'attività dei diversi fornitori, ha potere decisionale rispetto le quantità, i tempi di consegna, le modalità di pagamento, cura il reperimento dei fornitori, collabora alla messa a punto delle attività promozionali e pubblicitarie.

Il grado di autonomia di cui gode è elevato ed opera prevalentemente presso la sede centrale dalla quale intrattiene continui rapporti con i direttori di filiale e i fornitori; solo per alcuni settori merceologici (come ad esempio gli alimentari deperibili) è prevista la figura del responsabile degli acquisti anche presso le filiali, dove normalmente svolge anche le funzioni di capo reparto o di altre figure intermedie.

Deve avere conoscenze relative alle scienze economiche, ai contratti commerciali, alle tecniche di analisi del mercato, al marketing e alla gestione del budget. La conoscenza dell'inglese tecnico-commerciale è importante. E' richiesto generalmente il diploma di scuola superiore (meglio di ragioneria) o la laurea in discipline economiche. Non è raro che le competenze proprie di questa figura si acquisiscano sul campo, spesso aggiornate con corsi di formazione promossi dalla stessa azienda.

Capo reparto

E' il responsabile del settore di vendita a lui assegnato. Costituisce il responsabile di un'area commerciale, degli spazi, delle merci, delle risorse umane. Lavora in stretta collaborazione con la direzione del punto vendita per il controllo e l'acquisto delle merci, la creazione di attività promozionali, la gestione e il coordinamento del personale.

Per svolgere queste mansioni sono richieste conoscenze di base delle caratteristiche merceologiche dei prodotti venduti, nonché competenze in materia di budget e tecniche di vendita. Inoltre deve saper utilizzare i software aziendali creati per il rilevamento delle vendite, degli stock di merce, degli ordini. La formazione in tal senso viene fornita dall'azienda. Deve possedere un diploma superiore o, meglio, una laurea in discipline economiche. Al capo reparto sono attribuite responsabilità di rilievo e una discreta autonomia decisionale.

Direttore di filiale

Dirige il punto vendita e risponde dei risultati commerciali e della qualità del servizio alla clientela. Costituisce pertanto il punto di raccordo tra la direzione centrale e i dipendenti della filiale.

Tra i suoi compiti: definire gli obiettivi commerciali, controllare il corretto andamento di ordini e consegne, essere responsabile della gestione del personale nonché dell'igiene e della sicurezza dei locali, predisporre i piani promozionali, intrattenere i rapporti con la sede centrale. Inoltre è responsabile della gestione del personale della filiale.

Deve possedere competenze riguardo a: discipline merceologiche, contrattualistica commerciale, gestione di bilancio, strategie di marketing; per accedere a questo profilo è indicata una laurea in discipline economiche, alla quale verranno aggiunti numerosi momenti formativi aziendali.

Direttore di centro commerciale

Le funzioni di questa figura attengono alla gestione dell'immobile e della superficie espositiva, alle attività commerciali, promozionali e di animazione. Concretamente i compiti del direttore comportano: progettare e avviare il centro dal punto di vista del mix merceologico che lo compone, selezionando gli esercenti cui affittare uno spazio; provvedere alla manutenzione dell'immobile e degli spazi (nei centri maggiori questi compiti sono affidati al direttore tecnico); curare l'organizzazione complessiva (es. orari di apertura, aperture particolari, smaltimento dei rifiuti, ecc.); predisporre attività pubblicitarie e di animazione, curare i rapporti tra i commercianti del centro; predisporre i budget di spesa e ripartirli fra i commercianti.

Le competenze richieste sono di tipo economico-amministrativo, giuridico, tecnico. E' preferibile possedere una laurea in queste materie, ma molto utili sono le precedenti esperienze nel campo commerciale nonché le doti organizzative e di leadership.

Magazziniere

E' una figura presente in tutte le imprese della grande distribuzione ed in quelle del commercio all'ingrosso, dove le merci sono gestite con tecniche di movimentazione e stoccaggio. Quindi si occupa di: ricevere le merci dai fornitori, registrarle attraverso l'utilizzo di software specifici, gestire i resi, mettere in stoccaggio la merce, distribuirla nel punto vendita. A lui è affidata la gestione pratica del magazzino e per fare ciò deve saper utilizzare i mezzi di sollevamento e di trasporto delle merci e le tecnologie per la gestione contabile del magazzino.

Sono preferiti candidati in possesso di diploma di scuola superiore. Il magazziniere conosce in particolare le tecniche di gestione del magazzino, anche a livello amministrativo e contabile ed è capace di utilizzare per questo appositi software. Questa figura deve operare nel rispetto delle norme di sicurezza, interagire con gli spedizionieri, collaborare con i colleghi e con i responsabili degli altri reparti. Deve infine avere capacità organizzative e una buona predisposizione al problem solving.

Responsabile della logistica

Gestisce gli ordini e la consegna delle merci, organizza la distribuzione, il trasporto e lo stoccaggio, programma gli acquisti e le vendite, decide le scorte da tenere, sceglie i mezzi di trasporto.

Sono richieste competenze su ciò che concerne la movimentazione delle merci, la pianificazione degli acquisti, la gestione delle merci e il controllo di qualità. E' un lavoro

per il quale le competenze sono in evoluzione (cambiano le tecniche di movimentazione merci e i supporti informatici) e pertanto prevede formazione continua, in genere fatta dall'azienda.

E' preferibile possedere una laurea in ingegneria o discipline economiche, nonché esperienze nel settore commerciale e conoscenze informatiche.

In questi ultimi anni si sono diffuse due figure professionali che prestano la loro attività nei supermercati e nei centri commerciali pur non essendone - in genere - dipendenti; esse sono:

Promoter

Lavora nei supermercati o nei centri commerciali a contatto con la clientela offrendo assaggi, promuovendo articoli in offerta e distribuendo omaggi in occasione di campagne promozionali o lancio di nuovi prodotti sul mercato.

Non sono richiesti requisiti particolari, se non la predisposizione ai rapporti con il pubblico e buone capacità di relazione.

E' una figura per la quale non è previsto in genere alcun titolo di studio specifico, ma che richiede buone doti relazionali e comunicative. La formazione sui prodotti da promuovere o le tecniche di vendita o le dimostrazioni viene fatta di regola dal datore di lavoro.

Le aziende o i supermercati che necessitano di questo personale per le loro attività promozionali si affidano a società specializzate. Per reperirne gli indirizzi si consiglia di consultare le Pagine Gialle alla voce "Pubblicità diretta", "Promozione vendite", "Pubblicità articoli ed oggetti".

Merchandiser

Nei punti vendita l'esposizione e la collocazione del prodotto assume un'importanza fondamentale nell'influenzare l'acquisto.

Il merchandiser organizza e classifica l'offerta merceologica, progetta e realizza lo spazio di vendita, studia l'esposizione del prodotto. In concreto agisce sulle strutture espositive (scaffali, corsie, ecc.) e sulla collocazione in orizzontale e in verticale dei prodotti.

E' preferito il candidato giovane con diploma di scuola superiore o laurea a carattere tecnico-economico e con esperienza lavorativa nel settore.

Per approfondire le tematiche relative agli aspetti contrattuali del rapporto di lavoro, si consiglia di rivolgersi alle associazioni sindacali di categoria.

I principali sindacati presenti a Brescia sono:

CGIL

via F.lli Folonari 20
25121 Brescia
tel. 03037291
fax 0303729215
cdlt@bs.lomb.cgil.it
www.cgil.brescia.it

CISL

via Altipiano d'Asiago 3
25128 Brescia
tel. 0303844511
fax 0303844501
ust.brescia@cisl.it
www.brescia.cisl.it

UIL

via Vantini 20
25126 Brescia
tel. 0303753032
fax 0302404889
cspbrescia@uil.it
www.uil.it

COME TROVARE LAVORO NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

La grande distribuzione organizzata (GDO) offre varie opportunità di lavoro e di carriera nel proprio organico. Inoltre, durante il periodo estivo e natalizio, per coprire le carenze di personale dovute al maggior afflusso di clientela o alle ferie, si procede a numerose assunzioni a tempo determinato.

Le offerte di lavoro nella grande distribuzione possono essere reperite da varie fonti, ad esempio tramite:

- gli annunci economici sui giornali;
- gli annunci che i punti vendita affiggono nei propri locali;
- gli annunci delle agenzie di somministrazione di lavoro, dal momento che per le assunzioni a termine la grande distribuzione sovente si affida ad esse;
- gli annunci dell'“Informalavoro”, pubblicazione curata ogni venerdì dall'Informagiovani del Comune di Brescia.

Particolarmente utile - inoltre - è l'autocandidatura, cioè il contatto diretto con il punto vendita, al quale si può far pervenire il proprio curriculum tramite:

- **l'invio a mezzo posta**; in questo opuscolo sono riportate le realtà commerciali di Brescia e dintorni; per reperire gli indirizzi della provincia, consigliamo di consultare le Pagine Gialle, categoria “Supermercati”, grandi magazzini, centri commerciali”;
- **l'utilizzo dei modelli cartacei** predisposti sovente dai punti vendita;
- **la compilazione del form** presente sui portali

A chi è interessato a lavorare nelle realtà commerciali più piccole o desidera reperire ulteriori recapiti in provincia, consigliamo di consultare le Pagine Gialle alle singole categorie merceologiche (ad esempio: “Alimentazione”>“Alimentari - vendita al dettaglio”).

ABBIGLIAMENTO / ACCESSORI

ACCESSORIZE

www.accessorize.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure a cercolavoro@accessorize.it
Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei vari punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via X Giornate 57 - 25121 Brescia
tel. 0303757128
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403524

BATA

www.bata.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure inviarlo via fax al numero 0498991227, oppure a ricercalavoro@compar.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei vari punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Mattei 37 (c. comm. Le Rondinelle) - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 0302780745
- via Triumplina 276 - 25062 Concesio (Bs)
tel. 0302002715

BRIC'S - KIPLING

www.brics.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303775963 - fax 0302938927

CAMAIEU

www.camaieu.fr

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302944265

CINTI
www.cinti.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303759174 - fax 0303759174

C6
www.c6scarpesport.it

Far pervenire curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Triumplina 217 - 25123 Brescia
tel. 0302005169

CONBIPEL
www.conbipel.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure inviarlo a:

CONBIPEL - Ufficio Personale

strada Bauchieri, 1 - 14023 Cocconato d'Asti (At)

fax 0141601186

e-mail: conbipel@conbipel.it

Punti vendita:

- via della Volta 84 (c. comm. San Carlo) - 25124 Brescia
tel. 0303541565 - fax 0303538539

DARJEELING
www.darjeeling.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito sono reperibili informazioni sui profili ricercati

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303772448 - fax 0303772448

DAVID MAYER
www.davidmayernaman.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403364

DEN STORE
www.denstore.it

Sul sito sono reperibili informazione sui profili ricercati. Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure inviarlo a:

UNISON SRL

via Castelnuovo 2 - 26847 Maleo (Lo)

fax 0377459919

e-mail: job@denstore.it

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303782241 - fax 0303752241

ETAM
www.etam.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- corso Zanardelli 18/a - 25121 Brescia
tel. 0303758662 - fax 0303750930

EXTYN
www.extyn.it

Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura. Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel e fax 0303757240

GB SPORTELLI
www.gbsportelli.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. e fax 0302807855

GOLDEN POINT
www.goldenpointonline.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura.

E' possibile anche l'invio del curriculum a: personale@goldenlady.it

Punti vendita:

- corso Zanardelli 8/b - 25121 Brescia
tel. 0302944113
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403231

GRUPPO COIN
www.gruppocoin.it

COIN

www.coin.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita (servizio “cerchiamo te”). Sui siti è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- corso Magenta 2 - 25121 Brescia
tel. 0303775992 - fax 0303771196

OVIESSE INDUSTRY

www.oviesse.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Giorgione 13 (c. comm. La Casa di Margherita. d’Este) - 25124 Brescia
tel. 0302304160 - fax 0302312086
- via Verdi / angolo via IV Novembre - 25121 Brescia
tel. 0303775180 - fax 0303772704
- via Mantova 98 - 25123 Brescia
tel. 0302942458 - fax 0302898728
- via Tadini 37 (c. comm. Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0302106859 - fax 0303538288

GRUPPO INDITEX
www.inditex.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure candidarsi tramite il sito del gruppo Inditex

BERSHKA

www.bershka.com

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302810177 - fax 0302810450

INVIDIAUOMO

www.invidiauomo.it

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. e fax 0302403312

MASSIMO DUTTI

www.massimodutti.it

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302808894 - fax 0302808889

OYSHO

www.oysho.com

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302808332 - fax 0302810361

PULL AND BEAR

www.pullbear.com

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302937119 - fax 0302808357

ZARA

www.zara.it

Punti vendita:

- corso Zanardelli 11 - 25121 Brescia
tel. 0303754226 - fax 03040842
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302807310 - fax 0303777914

<h2>GRUPPO MAX MARA</h2>

<p>www.maxmarafashiongroup.com</p>

Far pervenire il curriculum a un punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

MARELLA

www.marella.it

Punti vendita:

- corso Palestro 5 - 25122 Brescia
tel. 0303777912

MAX AND CO

www.maxandco.com

Punti vendita:

- corso Magenta 3 - 25122 Brescia
tel. 0303772015
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302942137

MAX MARA

www.maxmarafashiongroup.com

Punti vendita:

- via Gramsci 1 - 25122 Brescia
tel. 030292315030 - fax 0302400133

GRUPPO MIROGLIO www.mirogliofashion.com
--

Far pervenire il curriculum a un punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura. Il curriculum può essere inviato anche a: risorseumane@mirogl.io

CARACTERE

www.caractere.it

Punti vendita:

- corso Zanardelli 24 - 25121 Brescia
tel. e fax 0302400940

ELENA MIRO'

www.elenamiro.com

Punti vendita:

- corso Zanardelli 32 - 25121 Brescia
tel. e fax 0303759534

MOTIVI

www.motivi.com

Punti vendita:

- corso Zanardelli 46 - 25121 Brescia
tel. e fax 0303755325
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. e fax 0302944292

OLTRE

www.oltre.com

Punti vendita:

- corso Palestro 16/27 - 25121 Brescia
tel. e fax 03040466
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. e fax 0302807543

H&M
www.hm.com

La modalità da preferire è l'invio della candidatura tramite il sito. In alternativa si può far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403507 - fax 0302403304

KICKERS
www.kickers.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. e fax 03043603

LO' BY LOVABLE
www.lovable.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 03046223 - fax 0302908358

LUISA SPAGNOLI
www.luisaspagnoli.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura; oppure inviare il curriculum all'indirizzo e-mail personale@luisaspagnoli.it

Punti vendita:

- via X Giornate 39 - 25121 Brescia
tel. 03042455
- viale Italia 31 (c.comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403237

NATURA
www.naturaselection.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c/o centro commerciale Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0308376006 - fax 0308376006

OKAIDI OBAIBI

www.okaidi.fr

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302944006

PIMKIE

www.pimkie-shop.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via X Giornate 89/b - 25121 Brescia
tel. 0302808784 - fax 0302950651

PITTARELLO

www.pittarello.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Valcamonica 15 (c.comm. Sant'Anna) - 25127 Brescia
tel. 030320217 - fax 030311774

PRIMIGI

www.primigi.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302943781 - fax 0302998973

PROMOD

www.promod.eu

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 030295962 - fax 0303774415

SANDY LANE

www.sandylane.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati.

Il curriculum può essere inviato anche a:
FASHION GROUP - Gestione Risorse Umane
galleria Unione 5 - 20122 Milano
fax 02700527147
e-mail: job@sandylane.it

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403565

UN JOUR AILLEURS
www.un-jour-ailleurs.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302808008 - fax 030295755

VIA MAESTRA
www.viamaestra.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303755907 - fax 0303755907
e-mail: brescia@viamaestra.it

Z-ENFANT
www.z-enfant.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via X Giornate 63 - 25122 Brescia

ARTICOLI PER ANIMALI

FAUNA FOOD
www.faunafood.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Orzinuovi 62/a - 25125 Brescia
tel. 0303533005 - fax 0303548282

MAXI ZOO ITALIA

www.maxizoo.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Foro Boario 16/b - 25124 Brescia
tel. 0302303753 - fax 0302304962

ZOODOM

www.zoodom.com

Sul sito è possibile un form di autocandidatura. E' possibile anche consegnare il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Mantova 100 - 25123 Brescia
tel. 0302400604 - fax 0302809846

ARTICOLI SPORTIVI

DECATHLON ITALIA

www.decathlon.it

Far pervenire il curriculum (con fototessera) al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Mattei 33/35 (c. comm. Le Rondinelle) - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 0302583993 - fax 0302780720

FOOT LOCKER

www.footlocker.com

Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- corso Mameli 58 - 25122 Brescia
tel. 03049587
- corso Zanardelli 26/a - 25127 Brescia
tel. 03048510

GAME 7 ATHLETICS

www.game7athletics.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Mattei 37/39 (c. comm. Le Rondinelle) - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 0302584648 - fax 0302584729

INTERSPORT
www.intersport.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0308376050 - fax 0308376064

LONGONI SPORT
www.cisalfasport.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure inviarlo a risorseumane@cisalfasport.it
E' preferito personale che pratica sport

Punti vendita:

- via Orzinuovi / angolo via Dalmazia - 25125 Brescia
tel. 0303543220 - fax 0303533609

SPORTLAND (Gruppo Italmark)

Inviare il curriculum a:

ITALFRUTTA SPA

Direzione Risorse Umane viale Sant'Eufemia 108/f - 25135 Brescia

e-mail: assunzioni @italmark.com

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e (c/o Italmark) - 25135 Brescia

BRICOLAGE

GRUPPO ADEO

BRICO CENTER

www.bricocenter.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita via posta, via e-mail, via fax o consegnarlo personalmente al box assistenza. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Mattei 37/39 (c. comm. Le Rondinelle) - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 0302583975 - fax 0302584387
e-mail: roncadelle@bricocenter.it
- via De Gasperi 2 - 25080 Mazzano (Bs)
tel. 0302120704 - fax 0302120189
e-mail: mazzano@bricocenter.it

LEROY MERLIN ITALIA

www.leroym Merlin.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Genova 93 (c. comm. Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0303513000
e-mail: jobbrescia@leroym Merlin.it

OBI

www.obi-italia.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Mandolossa 47 - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 0303730186 - fax 0303730194

ELETTRODOMESTICI/ELETRONICA

GRUPPO MEDIA MARKT - SATURN HOLDING

www.mediamarkt.com

MEDIA WORLD

www.mediaworld.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure a risorse.umane@mediaw.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati

Punti vendita:

- via Orzinuovi/angolo via Dalmazia - 25125 Brescia
tel. 0303536111 - fax 0303536200
- via Mantova 102 - 25121 Brescia
tel. 0302885111 - fax 0302885201

SUPERMEDIA (Gruppo Italmark)

Inviare il curriculum a:

ITALFRUTTA SPA

Direzione Risorse Umane

viale Sant'Eufemia 108/f - 25135 Brescia

e-mail: assunzioni @italmark.com

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e - 25135 Brescia
- viale Duca degli Abruzzi 40 - 25124 Brescia
- via Ducco 81 - 25123 Brescia

TRONY
www.trony.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Tadini 27 (c. comm. Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0303530844 - fax 030348944

GIOCATTOLI

TOYS CENTER
www.toyscenter.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Crocifissa di Rosa 61 - 25128 Brescia
tel. 030307232 - fax 0303701064
- via Tadini 15 - 25125 Brescia
tel. 0303533589 - fax 0303469133

MOBILI / CASALINGHI

CONFORAMA ITALIA
www.conforama.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Padania 12 - 25030 Castel Mella (Bs)
tel. 0302689436 (Ufficio del personale) - fax 0302689422
e-mail: pers_bs@conforama.it

IKEA
www.ikea.it

Inviare il curriculum utilizzando il form sul sito.

Punti vendita:

- via D'Antona e Biagi 9 - 25030 Roncadelle (Bs)

MERCATONE UNO
www.mercatoneuno.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Tangenziale Ovest 1 - 25045 Castegnato (Bs)
tel. 0302721934 - fax 0302144705

METALMARK
www.metalmark.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita via posta, oppure a metalmark@metalmark.it, oppure utilizzare il modulo in distribuzione alle casse

Punti vendita:

- via Adua 36 - 25034 Orzinuovi (Bs)
tel. 0309941003 - fax 0309941163

MONDO CONVENIENZA
www.mondoconv.it

Inviare il curriculum all'indirizzo di posta elettronica ai recapiti lavoro@mondoconv.it oppure fax 0766214248. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Tadini 76 (c. comm. Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0558985290 (servizio clienti)

SEMERARO
www.semeraro.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure compilare il modulo in distribuzione al punto vendita

Punti vendita:

- via Cantarene 4 - 25030 Erbusco (Bs)
tel. 03077101 - fax 0307710222

STILNOVO (Gruppo Italmark)

Inviare il curriculum a:

ITALFRUTTA SPA

Direzione Risorse Umane

viale Sant'Eufemia 108/f - 25135 Brescia

e-mail: assunzioni@italmark.com

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e (c/o Italmark) - 25135 Brescia

Comune di Brescia - Informagiovani

ZARA HOME
www.zarahome.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure candidarsi tramite il sito del gruppo Inditex (vedere categoria abbigliamento/accessori)

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0303776385 - fax 0303556651

PROFUMERIE / DROGHERIE

ACQUA&SAPONE
www.acquaesapone.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure inviarlo a:

TOP 20 SRL

via XXII Maggio 1944, 22 - 65013 Città S. Angelo (Pe)

e-mail: top20@top20srl.it

Punti vendita:

- via Corsica 56/58 - 25125 Brescia
tel. 0302452694
- corso Mameli 55 - 25122 Brescia
tel. 0302808475

BOTTEGA VERDE
www.bottegaverde.it

Consegnare il curriculum al punto vendita oppure inviarlo a jobs@bottegaverde.it

Punti vendita:

- via X Giornate 59 - 25121 Brescia
tel. e fax 0302808136

DOUGLAS
www.douglas.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei vari punti vendita.

Consegnare il curriculum al punto vendita, oppure inviarlo a:

PROFUMERIE DOUGLAS SPA

Ufficio selezione del personale

viale Postumia 58 - 37069 Villafranca (Vr)

fax 0456309983

e-mail: selezione@douglas.it

Punti vendita:

- corso Palestro 2/a - 25122 Brescia
tel. 0303758222 - fax 0302907651

Comune di Brescia - Informagiovani

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403277 - fax 0302403285

GOCCIA DI RUGIADA

Inviare il curriculum a:

ITALFRUTTA SPA

Direzione Risorse Umane viale Sant'Eufemia 108/f - 25135 Brescia

e-mail: assunzioni@italmark.com

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e - 25135 Brescia

KELEMATA

www.kelemata.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302403316 - fax 0302907633

KIKO

www.kikocosmetics.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- corso Zanardelli 21/23 - 25121 Brescia
tel. e fax 0302808307
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. e fax 0302808310

LA GARDENIA BEAUTY

www.lagardenia.com

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure inviarlo a:

LA GARDENIA BEAUTY SPA

via Giordania 111 - 58100 Grosseto (GR)

tel. 0564461711 (centralino) - fax 0564461709

e-mail: personale@lagardenia.com

Punti vendita:

- corso Martiri della Libertà 9 - 25122 Brescia
tel. e fax 030290537

LIMONI
www.limoni.it

Consegnare il curriculum presso un punto vendita, oppure inviarlo a:

LIMONI SPA Ufficio del personale
via Romagnoli 16 - 40010 Bentivoglio (Bo)
tel. 0516642620 - fax 0516642614
e-mail: claudia.campagna@limoni.it

Punti vendita:

- viale Piave 50/f - 25123 Brescia
tel. 030372738
- piazzale Battisti 23 - 25128 Brescia
tel. 030391395
- corso Cavour 18 - 25121 Brescia
tel. 030291463
- via Cremona 16 - 25121 Brescia
tel. 030221436
- via Mazzini 25 - 25121 Brescia
tel. 0303758287
- via Verdi /via IV Novembre - 25122 Brescia
tel. 03044691
- via Genova 76 (c/o c.comm.Campo Grande) - 25125 Brescia
tel. 0303533980

LUSH
www.lush.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei vari punti vendita. Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure a:

LUSH ITALIA SRL
Ufficio Personale
Cannaregio 3822 Strada Nuova - 30131 Venezia
fax 0417799375
e-mail: lavoro@lush.it

Punti vendita:

- corso Zanardelli 7 - 25127 Brescia
tel. 0302808126

SCHLECKER
www.schlecker.com

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Cremona 42 - 25124 Brescia
- via Pisacane 35/c - 25128 Brescia

tel. 030397896

SEPHORA

www.sephora.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia

tel. 03042370 - fax:0302938511

SUPERMERCATI / IPERMERCATI

AMBROSINI

www.migross.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Il curriculum può essere inviato anche a (preferibilmente via mail):

AMBROSINI SUPERMERCATI SRL

via San Domenico Savio 62/64 - 24060 Brusaporto (Bg)

tel. 035687576 - fax 035683457

e-mail: risorseumane@ambrosiniholding.com

Punti vendita:

- via Apollonio 15 - 25128 Brescia

tel. 0303099136 - fax 0303701471

BENNET

www.bennet.com

Compilare la cartolina presso il punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura. La candidatura può essere effettuata anche ai seguenti recapiti:

BENNET - Selezione del Personale

via Ratti 2 - 22070 Montano Lucino (Co) tel. 031475111 fax 031473041

personale@bennet.com

Punti vendita:

- via Genova 76 (c. comm. Campo Grande) - 25125 Brescia

tel. 030348172 - fax 0303530476

CONTINENTE

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Mazzini 97 - 25086 Rezzato
tel. 03025981 - fax 0302590239

COOP

www.e-coop.it

Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura. E' possibile anche far pervenire il curriculum a un punto vendita, oppure a:

COOP LOMBARDIA

Ufficio Selezione viale Famagosta 75 - 20142 Milano

fax 0289593275

e-mail: selezione@lombardia.coop.it

Punti vendita:

- via Mantova 104 - 25123 Brescia
tel. 030297061 - fax 0302970640
- via Salgari 35 - 25125 Brescia
tel. 0302428193 - fax 0302477646
- via Vittorio Veneto 90 - 25128 Brescia
tel. 030304685 - fax 0303702872
- via Casazza 44 - 25136 Brescia
tel. 0302000202 - fax 0302099805

DIMEGLIO

www.dimeglio.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita, oppure inviarlo a:

L'ALCO SPA via I Maggio 36 - 25038 Rovato (Bs)

tel. 0307723500 - fax 0307723575

Punti vendita:

- via Cipro 15 - 25124 Brescia
tel. 0307723725 - fax 0307723726
- via Zadei 49 - 25123 Brescia
tel. 0307723720 - fax 0307723721
- via Rose di Sotto 61 - 25126 Brescia
tel. 0307723735 - fax 0307723736
- via Vivanti 19 - 25133 Brescia
tel. 0307723740 - fax 0307723741

ESSELUNGA
www.esselunga.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura. Il curriculum può anche essere inviato a:

ESSELUNGA SPA via Giambologna 1 - 20090 Limito di Pioltello (Mi)

tel. 02923671

Punti vendita:

- via della Volta 54 - 25124 Brescia
tel. 0303542060 - fax 0303532592
- via Milano 52 - 25126 Brescia
tel. 0303730340 - fax 030321803

EUROSPIN
www.eurospin.it

Inviare il curriculum a curriculum@eurospin.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Giotto 25 - 25124 Brescia

FAMILY MARKET

Compilare il modulo in distribuzione nei punti vendita.

Punti vendita:

- via Panigada 19 - 25126 Brescia
tel. 0303736686 - fax 0303733167
- via della Chiesa 59 - 25127 Brescia
tel. 030380021 - fax 0308360209
- via Torricella di Sopra 81 - 25127 Brescia
tel. e fax 030318032

GRUPPO AUCHAN
www.auchan.com

AUCHAN

www.auchan.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Mattei 37 (c. comm. Le Rondinelle) - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 03027891 - fax 0302583783
- viale Europa 8 - 25062 Concesio (Bs)
tel. 03020941 - fax 0302094577

Comune di Brescia - Informagiovani

- via De Gasperi 6 - 25080 Mazzano (Bs)
tel. 03021251 - fax 0302122925

SMA www.smasupermercati.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure compilare il modulo in distribuzione

Punti vendita:

- via Masaccio 20 - 25124 Brescia
tel. 0302310880 - fax 0302309112
- via Tirandi 30 - 25128 Brescia
tel. 0302000000 - fax 0302002887
- via San Bartolomeo 23 - 25128 Brescia
tel. 030302893 - fax 0303388364
- via San Zeno 76 - 25124 Brescia
tel. 0302425236 - fax 0302427318

CITYPER www.cityper.it

Compilare il modulo in distribuzione presso il punto vendita oppure inviare il curriculum (specificando nell'oggetto "risorse umane") a selezione@sma.it

Punti vendita:

- via Valcamonica 15 - 25126 Brescia
tel. 0303730798 - fax 0303732075

SIMPLY MARKET www.simply-market.it

Compilare il modulo in distribuzione al punto vendita, oppure consegnare il curriculum personalmente, oppure inviarlo (specificando nell'oggetto "carriera Simply") a selezione@sma.it

Punti vendita:

- via Cefalonia 16 - 25121 Brescia
tel. 030221278 - fax 0302426682
- via Giorgione 7 (c. comm. La Casa di Margherita d'Este) - 25124 Brescia
tel. 0302302849 - fax 0302305021

GRUPPO ITALMARK

Per candidarsi in qualsiasi punto vendita o settore merceologico del gruppo inviare il curriculum a:

ITALFRUTTA SPA Direzione Risorse Umane
viale Sant'Eufemia 108/f - 25135 Brescia
tel. 03037691 e-mail: assunzioni@italmark.com

ITALMARK

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e - 25135 Brescia

ITALFRUTTA

Punti vendita:

- viale Sant'Eufemia 108/e - 25135 Brescia

- via Cremona 143/b - 25124 Brescia
- via D'Azeglio 4/b - 25128 Brescia
- via Marchetti 6 - 25126 Brescia
- viale Piave 50/c - 25123 Brescia
- via Don Vender 18 - 25127 Brescia
- via Albertano da Brescia 5 - 25127 Brescia
- via Vivanti 31 - 25133 Brescia

GRUPPO PAM
www.gruppopam.it

PAM www.e-pam.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura.e' possibile anche far pervenire il curriculum al punto vendita oppure inviarlo a infojob@gruppopam.it

Punti vendita:

- via F.lli Porcellaga 26 - 25122 Brescia
tel. 03040325
- viale Italia 31 (c. comm. Freccia Rossa) - 25126 Brescia
tel. 0302807216

IN'S www.insmercato.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura. E' possibile anche inviare il curriculum a dirpers@insmercato.it

Punti vendita:

- via Stoppani 3 - 25126 Brescia
tel. 0302410556
- via Salgari 45/47 - 25125 Brescia
tel. e fax 0302421500

GS (GRUPPO CARREFOUR)
www.supermercatigs.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita. Sul sito di Gruppo Carrefour Italia è possibile reperire informazioni sui profili ricercati e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Crocifissa di Rosa 60-25124 Brescia
tel. 030306936 - fax 0303382133

LD - LOMBARDINI DISCOUNT
www.ldmarket.it

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Triumplina 207 - 25136 Brescia
tel. e fax 0302008864
- via Torricella di Sopra 81 - 25127 Brescia
tel. e fax 030318032

LIDL
www.lidl.it

Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura E' possibile anche far pervenire il curriculum a un punto vendita (soprattutto per profilo di addetti alle vendite/cassiere) oppure inviarlo a:

LIDL ITALIA SRL Ufficio Selezione via Ruffo 36 - 37040 Arcole (Vr)

Punti vendita:

- via Don Tadini 19 - 25125 Brescia
- via Valcamonica 11 - 25127 Brescia

MAXIGROSS

Far pervenire il curriculum al punto vendita

Punti vendita:

- via Rieti 2 - 25125 Brescia
tel. 0303534435 - fax 0303547088

METRO ITALIA CASH AND CARRY

www.metro.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura. E' possibile anche nviare il curriculum all'Ufficio Personale del punto vendita, oppure a metrobrescia@metro.it oppure compilare il modulo in distribuzione, oppure a

METRO ITALIA CASH AND CARRY SPA - Direzione Risorse Umane
via XXV Aprile 25 - 20097 San Donato Milanese (Mi) tel. 0251711

Punti vendita:

- via Noce 116/f - 25125 Brescia
tel. 0303504111 - fax 0303532564

PENNY MARKET

www.pennymarket.it

Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati. Far pervenire il curriculum al punto vendita oppure inviarlo a:

PENNY MARKET ITALIA SRL

Direzione Risorse Umane

via Torino 25 - 20063 Cernusco sul Naviglio (Mi)

fax 0292141405

e-mail: dirpers@pennymarket.it

Punti vendita:

- via Diaz 17 - 25121 Brescia

tel. 0303752259

- via Modigliani 165 - 25134 Brescia

tel. 0302311719

- via Lamarmora 163 - 25124 Brescia

tel. 0302429686

UPIM

www.upim.it

Inviare il curriculum consegnarlo personalmente in busta chiusa. Sul sito è possibile reperire informazioni sui profili ricercati nei punti vendita e inviare un form di autocandidatura

Punti vendita:

- via Mattei 37/39 (c. comm. Le Rondinelle) - 25030 Roncadelle (Bs)

tel. 0302582454 - fax 0302580126

CENTRI COMMERCIALI

Solitamente nei centri commerciali la selezione del personale viene fatta direttamente dalle realtà commerciali presenti; per candidarsi è dunque necessario fare riferimento ai singoli negozi nei quali si desidera lavorare. Per conoscere i recapiti dei numerosi centri commerciali presenti sul territorio della provincia di Brescia, consigliamo di consultare le Pagine Gialle (www.paginegialle.it) alla categoria "Supermercati, grandi magazzini e centri commerciali".

Di seguito sono indicati alcuni centri commerciali siti in città o in comuni vicini in cui è presente un ufficio che riceve i curricula e li segnala ai commercianti che ricercano personale. Si tratta di un servizio aggiuntivo offerto dal centro commerciale, che non preclude comunque la possibilità di candidarsi direttamente anche nelle singole realtà.

CENTRO COMMERCIALE "FRECCIA ROSSA"

www.freccia-rossa.it

E' preferibile consegnare il curriculum direttamente alle singole realtà presenti nel centro. I curricula inviati all'indirizzo sottoindicato restano comunque a distribuzione dei commercianti che li vogliono consultare

CENTRO COMMERCIALE FRECCIA ROSSA viale Italia 31 - 25126 Brescia

tel. 0302817911 - fax 030294139

e-mail: info@freccia-rossa.it

BRESCIA FACTORY OUTLET

www.bresciaoutlet.it

Far pervenire il curriculum a:
BRESCIA FACTORY OUTLET
via Brescia 1 - 25014 Castenedolo (Bs)
tel. 0302731225 - fax 0302734120
e-mail: info@bresciaoutlet.it

CENTRO COMMERCIALE “LE RONDINELLE”

www.lerondinelle.it

Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura, oppure far pervenire il curriculum a:
CONSORZIO OPERATORI CENTRO COMMERCIALE LE RONDINELLE
via Mattei 37/39 - 25030 Roncadelle (Bs)
tel. 0302583977 - fax 0302583969
e-mail: lerondinelle@segece.it

CENTRO COMMERCIALE “LE TORBIERE”

www.letorbiere.com

Sul sito è possibile inviare un form di autocandidatura, oppure far pervenire il curriculum a:
CENTRO COMMERCIALE LE TORBIERE DI CORTE FRANCA
via Roma 78 - 25040 Corte Franca (Bs)
tel. 0309847289 - fax 0309828529
e-mail: info@letorbiere.com

CENTRO COMMERCIALE “PORTE FRANCHE”

www.le-porte-franche.it

Far pervenire il curriculum alle singole realtà commerciali oppure a:
CENTRO COMMERCIALE LE PORTE FRANCHE SCARL
via Rovato 44 - 25030 Erbusco (Bs)
tel. 0307702483 (direzione) - fax 0307702289

FRANCIACORTA OUTLET VILLAGE

www.franciacortaoutlet.it

Far pervenire il curriculum a:
FRANCIACORTA OUTLET VILLAGE
piazza Cascina Moie, 1 - 25050 Rodengo Saiano (Bs)
tel. 0306810364 - fax 0306810424
e-mail: info@franciacortaoutlet.it

Stampato dal Settore Giovani, Sport, Innovazione
del Comune di Brescia

Redazione a cura di Lorenza Cugola
Cooperativa Tempo Libero

Seconda edizione gennaio 2010
Numero copie: 150

*La riproduzione totale o parziale della presente pubblicazione
è subordinata alla autorizzazione del Responsabile
Settore Giovani, Sport, Innovazione
del Comune di Brescia*