

Curriculum Vitae

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Losavio Cesare Filati s.a.s. – Rappresentanze Tessili

dal Gennaio 2014

Gruppo Marzotto

Dicembre 2009 /Dicembre 2013

tessuti e filati in fibre naturali alle dipendenze dell' Amministratore Delegato del Gruppo Marzotto

Posizione : **Responsabile dell'Area R&D e Finanza Agevolata del Gruppo Marzotto**

- Finanza agevolata con fondi strutturali europei e italiani sia come capofila che come partner nelle aree R&D, Ambiente, Energia,
- Finanza agevolata fiscale

Linificio e Canapificio Nazionale spa

Gennaio 1999 / Novembre 2008

filati, tessuti e confezione di lino alle dipendenze dell' Amministratore Delegato della società

Posizione : **Direttore Commerciale di Divisione Linificio – Zignago**

Staff 4 area managers , 4 unità di back office, 1 marketing , 1 customer care manager,20 agenti

Fase della Diversificazione ricavi a 60 mio Euro

Gennaio 2007– Febbraio 2008

- Potenziamento delle attività di Promozione e Comunicazione
- Start up e sviluppo del Business Tessuto Greggio
- Creazione del Brand Blulino ,Sviluppo di una Capsule accessori, Avvio della distribuzione
- Creazione del Brand Sativa , Sviluppo del Life Style Concept con Prof. S. Testa , Mafed Bocconi

Nomine ottenute:*Nominato nel CdA della CELC (Conf.Europea Produttori di Lino)*

Fase della Fusione con Zignago Tessile, ricavi 2005 a 90 mio euro

Gennaio 2004-Dicembre 2006

- Integrazione delle 2 squadre commerciali (area managers e agenti)
- Analisi del posizionamento e sviluppo della strategia di vendita dei due Brands linieri
- Consolidamento della market share cumulata al 65% del mercato europeo .
- Sviluppo delle collezioni di Maglieria Rettilinea (filati) e Maglieria Circolare (tessuti)
- Sviluppo del processo di ingegnerizzazione nuovi filati

Nomine ottenute:

2005: Promosso Direttore commerciale di Divisione (Turnover 2005 : 90 mio euro)

2005-2006: Eletto Presidente giovani industriali tessili Ati (Associazione Tessile Italiana)

Fase dello Sviluppo ricavi 2003 a 60 Mio Euro

Gennaio 2004-Dicembre 2006

- Responsabile vendite (budget ,analisi swot, coordinamento area managers e agenti Italia/Estero, gestione key accounts , visite clienti Italia/Estero , sviluppo collezione filati e gestione reclami)
- Fidelizzazione del mercato,con raddoppio del grado di penetrazione nei Key Accounts ed aumento della market share dal 18% al 40% del mercato europeo
- Riorganizzazione dell' ufficio vendite e sviluppo del Lavoro di Squadra con azioni di team building e affiancamento sul campo / coaching
- Sviluppo attività di marketing B2B (sito web, customer care, tutorial, Fiere, Redazionali)

Nomine ottenute 2003 : *Promosso dirigente con la funzione di Direttore Commerciale*

01

Patelec spa , Gruppo SAIAG**Novembre 1995 – Dic. 1998**

Cavi Elettrici per elettrodomestici alle dipendenze del Direttore Commerciale

Posizione : Responsabile Export (30 mio euro,5 risorse interne,20 agenti esteri)

Operatività principali: Gestione clienti direzionali,formulazione dei budget di vendita prezzi/quantità, analisi mercato per distribuzione di nuovi prodottiObiettivi Raggiunti Sviluppo della rete di agenti, Miglioramento dei volumi e dei mix di vendita, Rafforzamento della motivazione degli agenti , Acquisizione di nuovi clienti istituzionali (Jap,USA)**Electrolux Vending s.p.a.,Bergamo****Giugno 1994 – Nov. 1995**

Distributori Automatici di bevande alle dipendenze del Direttore Commerciale

Posizione: Export Manager Paesi Lingua Tedesca/Est Europa (7 mio euro ,6 distributori ,2 agenti)

Operatività principali: Sviluppo della rete di distributori esteri, formulazione dei budget di vendita prezzi/quantità, analisi S.W.O.T. per i mercati principal; Sviluppo mercati dell'Est Europa (Hun,Pol,Rep.Ceca,Rom),gestione di progetti di sviluppo nuovi prodotti**Degussa AG, Milano – Italia****Ottobre 1991 - Giugno 1994**

Azienda Chimica metalli preziosi alle dipendenze dell' Amministratore Delegato filiale italiana

Posizione Area Manager Italia per 4 linee di prodotto

Operatività principali: Business Developing nell'area dei recuperi di rifiuti industriali : catalizzatori reforming, semilavorati in metallo prezioso , sali e liquido contenenti metallo prezioso.**FORMAZIONE SCOLASTICA**Formazione professionale recente :Responsabile Tecnico Gestione Rifiuti(2013) Mini master Bocconi sul Sistema Industriale Moda (2008);Mini master Bocconi di Gestione di Impresa Industriale (2007);Corso Base di Cinese (2008-2009); Seminari (team building, comunicazione interpersonale)Laurea in Economia Aziendale, Università "L. Bocconi", Milano**Ottobre 1984 – Sett. 1989**

Spec. Az. Commerciali; Tesi Il franchising in Italia, realtà e prospettive (Votazione: 99/110)

Perito Aziendale e Corr. In Lingue Estere, Scuola Superiore

Ottobre 1979 – Sett. 1984

(Votazione : 55/60);Specializzazione: Diritto ,Ragioneria, Tedesco, Inglese

ALTRE INFORMAZIONIStages dal 1987 al 1991 Banco di Napoli Francoforte (D) :,Analisi di Bilancio;Cafè Pacifico Colonia (D) : Ristorazione in Franchising Cassa di Risparmio Colonia (D) : Dipartimento Export Berlitz Monaco (D): Ricerche di mercato Deloitte ,Touch, Ross (I): AuditingLingue Conosciute: Italiano: Madrelingua; Tedesco: Ottimo scritto e parlato; Inglese: Ottimo scritto e parlato; Francese: Distinto scritto e parlato; Spagnolo : Scolastico ;Associazioni : Avis (Donatori di sangue) ,Action Aid (Adozioni a distanza)Altre informazioni Promotore dell'iniziativa Terra Madre Fibre Tessili-Carlin Petrini,2008 www.slowfood.it ;Promotore Premio Giovani Imprenditori Moda del Prof. Corbetta Univ. Bocconi,2007 www.sdabocconi.itMembro del CdA del Consorzio Canapa Italia , 2007 www.canapaitalia.it

Mi dichiaro d'accordo con il trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs.30 giugno 2003 n.196 nei limiti delle finalità proprie dell'attività di ricerca del personale

Dichiaro che tutte le informazioni riportate nel curriculum corrispondono al vero