

LEONARDO DI CECCA



Professional Summary

Intraprendente, estroverso ed ottimista sales leader con consolidata esperienza e naturale abilità alla negoziazione. Dotato di uno stile di management motivazionale focalizzato sull'ispirazione, guida e crescita dei team di lavoro; provata capacità di implementare strategie per accelerare la crescita, ottimizzare le operation, migliorare e rafforzare il servizio al cliente con attenzione massima alla produttività e controllo dei costi attraverso il più efficace ed efficiente impiego delle risorse disponibili. Capacità di comprendere, analizzare, interpretare e tradurre eventi ed idee in strategie. Approccio analitico, abilità nell'identificare punti di forza e aree di miglioramento al fine di implementare politiche aziendali, piani di cambiamento e razionalizzazione.

Education

1991-1996 **Università L.U.I.S.S. Roma**

Laurea in Economia e Commercio con specializzazione in Marketing & Business Administration

1986-1991 **Diploma di Maturità Scientifica**

Core Competences

- Pianificazione strategica, Project management, Capacità di Comunicazione e Negoziazione;
- Sviluppo e Gestione di reti di negozi dirette e in franchising;
- Sviluppo e negoziazioni Immobiliari con focus particolare sul Canale Outlet Village Europa;
- Scouting, negoziazione e gestione dei key client retail con focus nelle aree Medio Oriente e Africa

Work Experience

FREELANCE

Current Position

03/2022 - Current

- Internazionalizzazione, branding, riposizionamento, ristrutturazioni aziendali, sviluppo reti di vendita e gestione operation, gestione e valorizzazione dei magazzini

UNITED COLORS OF BENETTON

Previous Position

10/2006- 02/2022

- Da marzo 2015 al febbraio 2022: OFF Price Business Manager: Gestione di tutte le rimanenze del Gruppo (ordini cancellati, resi da negozi post saldi, campionari, difettati, seconda scelta); Management di tutti i canali distributivi per la valorizzazione degli stock; Scouting di nuovi clienti e gestione delle negoziazioni con perimetro WW
- Da novembre 2011 al 2022: Outlet Business Manager EMEA

Sviluppo: Razionalizzazione e rinnovo del perimetro di negozi esistente; nuove aperture nei principali Outlet Village Europei. Negoziazioni Immobiliari: Ricerca e definizione delle location coerenti con il piano di sviluppo del brand e gestione delle

trattative immobiliari con i landlord; Incremento del perimetro negozi diretti da 25 ad 80 punti vendita, aperture di 19 negozi indiretti tramite aziende partner.

Merchandising: Analisi quantitativa e qualitativa delle disponibilità di collezioni precedenti al fine di creare collezioni MFO, ordini tipo, acquisti, distribuzione, riassortimenti. Supporto al team visual nell'assicurare che l'immagine degli store sia allineata alla strategia di canale.

Budget e conto economico: Gestione del budget e del conto economico dei punti vendita, analisi degli scostamenti ed implementazione delle strategie correttive.

Vendite: Gestione dei KPI di negozio, sia tradizionali che nuovi legati al CRM; sviluppo di strategie finalizzate alla crescita dei fatturati e delle rese, anche attraverso lo sviluppo di nuove idee volte a sensibilizzare la cultura di vendita e di marca e ritualizzare la cerimonia di vendita.

Retail Operations: Coordinamento dei District Manager di Country per implementare le best practices e i processi di corretta gestione dei punti vendita; Gestione del pricing e delle politiche di markdown; Gestione dei flussi di reverse logistic.

- 07.2009- 10.2011: Regional Wholesale Manager per Medio Oriente e Africa. Gestione dei clienti presenti e sviluppo del business tramite la ricerca di nuovi partner e nuove location, definizione dei bdgt di acquisto e controllo delle campagne di vendita, in coordinamento con le agenzie di rappresentanza; analisi dei KPI di negozio, guida e supporto sul mercato nell'avviamento delle nuove aperture.
- 09.2008 - 7.2009: Retail Operation Manager per Italia, Francia, Inghilterra, Polonia (15 pdv). Gestione delle vendite, del budget e del P&L , coordinamento degli store manager nelle attività operative di negozio per garantire il mantenimento degli standard aziendali, gestione inventari, promozioni e tattiche di vendita
- 10.2006 - 08.2008: Retail District Manager. Responsabile dello start up della rete di punti vendita diretti nella regione del Maghreb (Tunisia e Marocco): aperti 12 pdv e 3 outlet. Individuazione delle location, selezione e formazione dei team di negozio, definizione dei budget di vendita e P&L, selezione degli assortimenti e dei listini in coerenza con il contesto competitivo, produzioni dedicate al mercato, politiche di pricing e attività promozionali, gestione inventari

OVIESSE
Previous Position
1998 - 2006

Management delle operation di negozio, gestione, formazione e motivazione del personale, monitoraggio e implementazione dei calendari di vendita e di merchandising, gestione inventari; Nel corso degli anni gestiti punti vendita con responsabilità incrementali, con il coordinamento di team di vendita fino a 30 persone e negozi fino a 3000mq di superficie.

- 02.2006-10.2006: Store Manager Oviessse Latina Fiori;
- 02.2006-07.2004: Store Manager Oviessse Bergamo Orio al Serio;
- 02.2002-07.2004: Coordinatore Commerciale Oviessse Svizzera (partnership con Globus Group) (12 pdv): gestione della riconversione e avviamento della rete di vendita ABM in negozi OVS
- 04.2000-02.2002: Store Manager Oviessse Palermo
- 08.1999-03.2000: Store Manager Oviessse Cagliari
- 12.1998-07.1999: Vice Store Manager Oviessse Roma Tiburtina and Roma Tuscolana

IT Competences

MS Office (Word, Excel, Power Point); Oracle Retail Store Management Application, MicroStrategy

Languages

Italiano: Madre Lingua
Francese; Fluente
Inglese: Fluente
Spagnolo: Basic
German: Basic

Hobbies/Interests

Running, Trial Running, Wine sommelier, Cooking, Travels, Photography