

FILIPPO LORENZI

Nato a Verona, il 5 Febbraio 1971 – Coniugato con 2 figli
Residente in Via Vivaldi, 12/Bis, 37024 – ARBIZZANO di NEGRAR (VR) – ITALY
Telefono +39.335.7276684 E-Mail: filippo@filippolorenzi.it
Web Site: www.filippolorenzi.it LinkedIn: www.linkedin.com/in/filippo-lorenzi

TEMPORARY MANAGER:

➤ **Direttore Generale / Consulente aziendale**

Azienda di Abbigliamento (Start-Up) 2016 - today

- ✓ Studio e realizzazione del Brand
- ✓ Supporto e sviluppo della proposta stilistica
- ✓ Analisi di mercato ed identificazione del modello di business
- ✓ Ricerca di partner produttivi e distributivi (Italia ed Estero)
- ✓ Sviluppo dell'organizzazione interna
- ✓ Studio e realizzazione del piano di marketing (web & digital)

Azienda di abbigliamento sportivo 2016

- ✓ Check-up aziendale
- ✓ Revisione del modello di business e della relative proposta stilistica
- ✓ Implementazione di una nuova politica commerciale
- ✓ Riorganizzazione aziendale

Aziende alimentari artigianali 2016 - 2017

- ✓ Studio del mercato e realizzazione di un piano di sviluppo (Italia ed Estero)
- ✓ Definizione del modello di business
- ✓ Ricerca di partner finanziari e societari

FULL TIME MANAGER:

CANDY HOOVER GROUP – Monza

Multinazionale Italiana del Piccolo e Grande Elettrodomestico con un fatturato globale di circa 1.000 mln

Country Manager Italia 2013 – 2015

Fatturato: 130mln Euro

Riporto: Presidente e proprietario

Personale: 3 dirigenti + 47 dipendenti (Sales, Marketing, Operations, Sales Admin.) + 30 Agenti + 50 Sales Promoters + 11 Merchandiser

Risultati: Riorganizzazione della Forza Vendita

H1-2014 migliori risultati di vendita e marginalità degli ultimi anni (MBO 150%)

Ripristino e salvaguardia delle relazioni commerciali con i Top Customer

- ✓ Elaborazione ed esecuzione del Business Plan annuale

- ✓ Gestione e controllo del Conto Economico del mercato Italiano e dei suoi costi fissi e variabili, con il supporto di un Business Controller
- ✓ Gestione diretta di due Forze Vendita (Candy and Hoover) coordinate da 2 Direttori Vendita e con il supporto di 2 National Account Manager, 4 Area Manager e 30 Sales Agent
- ✓ Gestione e coordinamento di un Business Manager e del suo team nella definizione delle politiche di prodotto, prezzo e distribuzione per il mercato Italiano
- ✓ Elaborazione ed implementazione dei contratti annuali con i principali clienti dell'Elettronica di Consumo (MediaWorld, Unieuro, Euronics, Expert, Unieuro, Trony, Conforama, ...)
- ✓ Pianificazione e supervisione dei piani assortimentali e promozionali dei top customer
- ✓ Sviluppo ed esecuzione delle politiche di marketing e dei piani di comunicazione
- ✓ Sviluppo ed esecuzione delle strategie di trade-marketing coordinate da un Trade Marketing Manager e con il supporto di 50 Sales Promoters ed 11 Merchandiser
- ✓ Sviluppo e controllo dei processi di forecast ed approvvigionamento
- ✓ Definizione e controllo delle commissioni agli agenti e dei piani di incentivazioni ai dipendenti (MBO)
- ✓ Coordinamento e supervisione dei canali Incasso e Piccolo Elettrodomestico, gestiti da due Sales & Marketing Director
- ✓ Coordinamento e supervisione di un Operations Director e del suo team di Credit, Sales Administration e Customer Service

SAFILO – Padova

Multinazionale Italiana dell'occhialeria con un fatturato globale superiore a 1.000 mln.

Top Brand: Dior, Gucci, Marc Jacobs, Boss, Max Mara, Saint Lauren, T. Hilfiger, Carrera, Polaroid, Smith

Country Manager Italia 2011 – 2013

Fatturato: 100mln Euro (con 18 marchi in licenza e 5 di proprietà)

Riparto: Direttore Generale-Commerciale EMEA

Personale: 1 dirigente + 37 dipendenti (Sales, Marketing, Sales Admin. and Business Control) + 107 Sales Agent

Risultati: Riorganizzazione della Forza Vendita (dal territorio ai brand) ed implementazione di un nuovo modello di business (brand focus)
Sviluppo ed implementazione di un nuovo team di Marketing ed Operation
Sviluppo ed implementazione di nuovi processi aziendali (dall'acquisizione degli ordini alla profittabilità ed alla programmazione delle vendite)

- ✓ Elaborazione ed esecuzione del Business Plan annuale e triennale
- ✓ Sviluppo ed implementazione delle strategie di marketing per il mercato Italiano in collaborazione con i Global Marketing Director
- ✓ Elaborazione e pianificazione delle politiche di vendita e delle strategie distributive dei vari marchi
- ✓ Elaborazione e pianificazione dei contratti annuali, degli assortimenti e dei piani promozionali con i principali clienti nazionali (Salmoiraghi & Viganò, Optissimo, Avanzi, Green Vision,...)
- ✓ Gestione e coordinamento di un Sales Director, 3 National Account Manager, 3 Area Manager, 7 Key Account Manager e 107 Sales Agent
- ✓ Gestione e coordinamento di un Trade Marketing Manager e di 5 Brands Ambassador
- ✓ Definizione e controllo delle commissioni agli agenti e dei piani di incentivazioni ai dipendenti (MBO)
- ✓ Gestione e controllo del Conto Economico del mercato Italiano e dei suoi principali indicatori economico-finanziari, con il supporto di un Business Controller e della sua struttura
- ✓ Gestione e coordinamento delle strutture di Order Entry e Sales Administration, con il supporto di un Operations Manager
- ✓ Controllo ed implementazione delle politiche aziendali su Credito, Logistica e Pianificazione, in collaborazione con i rispettivi Direttori di funzione
- ✓ Collaborazione e coordinamento con l'HR Group Director nel reclutare, gestire, valutare e formare le risorse locali, con il supporto di un HR Manager dedicato al mercato Italia

SAMSUNG ELECTRONICS ITALIA Spa – Cernusco s/Naviglio (MI)

Multinazionale Coreana leader nel Mercato dell'Elettronica di Consumo, con un fatturato locale di 2.500mln

Sales & Marketing Director 2010 – 2011

Fatturato: 750mln Euro (Smart-Phones, Tablets, Mobiles, MP3-4, Set Top Box)

Riporto: President

Personale: 3 Dirigenti + 40 Dipendenti (Sales, Marketing, Operations) + 30 Sales Agent

Risultati: Raggiungimento della leadership in market-share del mercato dei cellulari (Giugno 2011)
Riconoscimento a livello mondiale nella gestione del processo di forecast (2010)
Miglior risultato di vendita a livello europeo sul primo modello di touch-phone (Corby)
Risultati di vendita e marginalità in crescita costante in tutti gli anni
Obiettivi di vendita/marketing/operation (MBO) raggiunti e superati in tutti gli anni

- ✓ Elaborazione e definizione degli obiettivi annuali e del Piano Economico della Divisione
- ✓ Gestione e controllo del Conto Economico della Divisione
- ✓ Elaborazione e pianificazione delle politiche di vendita e delle strategie distributive
- ✓ Gestione e coordinamento di 2 Sales Director (Open Market ed Operatori di Telefonia Mobile) e dei rispettivi team di National Account Manager
- ✓ Sviluppo ed esecuzione delle strategie di marketing e comunicazione
- ✓ Gestione e coordinamento di un Marketing Director e del suo team di Trade-Marketing, Communication e Business Intelligence
- ✓ Elaborazione e pianificazione delle politiche di prezzo e distribuzione tra i vari canali di vendita
- ✓ Gestione e controllo del processo di forecast (2010 World-Wide Best Performers)
- ✓ Gestione e coordinamento di un Operation Manager e del suo team (*Order Entry, Sales Administration and Controlling*)
- ✓ Implementazione e controllo delle politiche aziendali di HR/Credit/Administration/Logistics/After-Sales in collaborazione con i rispettivi Direttori di funzione

Sales Director – Telecom Division 2009 – 2010

- ✓ Elaborazione e definizione degli obiettivi annuali di vendita
- ✓ Elaborazione ed esecuzione delle politiche distributive dei canali di vendita (Open Market ed Operatori di Telefonia Mobile)
- ✓ Elaborazione ed esecuzione dei piani assortimentali e promozionali con i Top-Customer
- ✓ Elaborazione ed implementazione dei contratti annuali con i clienti nazionali dell'Elettronica di Consumo (MediaWorld, Euronics, Expert, Unieuro, Trony, ...)
- ✓ Gestione e sviluppo delle relazioni commerciali con gli Operatori di Telefonia Mobile (TIM, Vodafone, Wind, H3G)
- ✓ Gestione e controllo del processo di forecast e delle politiche di stock
- ✓ Gestione e coordinamento di 7 Sales Account Manager

Open Market Sales Manager – Telecom Division 2006 – 2009

- ✓ Gestione e sviluppo del canale Open Market (Consumer Electronics Market)
- ✓ Elaborazione e definizione degli obiettivi di vendita, market-share e marginalità (clienti e collaboratori)
- ✓ Elaborazione ed esecuzione dei contratti annuali, dei piani assortimentali e delle politiche promozionali con i Top-Customer
- ✓ Pianificazione e controllo del processo di forecast a lungo (20 weeks) e breve (4 weeks) periodo
- ✓ Gestione e controllo di un Distributore per i piccolo e medi client indipendenti
- ✓ Gestione e coordinamento di 4 National Account Manager e 30 Sales Agent

BRONDI TELEFONIA Spa – Moncalieri (TO)

Azienda Italiana di telefonia fissa e mobile

- **National Sales Manager (Italia e Malta)** 2004 – 2006

GILLETTE GROUP ITALY Spa – Milano

Multinazionale Americana del mercato del Grocery, con i marchi Gillette, Duracell, Oral-B e Braun

- **National Sales Manager** 2003 – 2004
- **Regional Sales Manager (Nord-Est)** 2001 – 2003

ETICHON Spa (Johnson & Johnson Group) – Pomezia (Roma)

Multinazionale Americana leader nel settore dei prodotti medico-chirurgici

- **Sales Manager (Nord-Est)** 2000 – 2001

COCA COLA BEVANDE ITALIA Spa – Oriago di Mira (VE)

Multinazionale Americana leader del mercato del Beverage

- **Sales Manager (Nord-Est)** 1998 - 2000
- **Sales Promoter** 1997 - 1998

EDUCAZIONE:

1996 – **Laurea in Economia e Commercio**

Università degli Studi di Verona con tesi sul mercato del lavoro e tasso di disoccupazione

TRAINING COURSES:

Sviluppati da Coca-Cola, Ethicon, Gillette, Samsung e Safilo in collaborazione con le principali società di formazione quali SDA-Bocconi, Cegos, CUOA e Cambridge School

- ✓ Strategy and Business Planning
- ✓ Public Speaking
- ✓ Business English
- ✓ Area Sales Manager: Team and Sales Management
- ✓ Certificato di Sala Operatoria
- ✓ Sales Manager: Sales Skills and Techniques
- ✓ Stock Market Exchange Course