

Curriculum Vitae

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **ANGELO BLASI**

Nazionalità **Italiana**

Data di nascita **[REDACTED]**

Profilo Generale

In oltre venti anni di percorso professionale in executive positions, ho maturato una lunga esperienza nello sviluppo e nell'implementazione della strategia commerciale globale, coadiuvando la proprietà e/o il C.d.A. nelle scelte fondamentali d'indirizzo allo sviluppo del business e al miglioramento dell'organizzazione in generale.

Ho sviluppato e gestito progetti di sviluppo e d'internazionalizzazione per i canali Wholesale, Retail, Franchising e E-commerce, curando sempre la distribuzione del brand in un'ottica di lungo periodo; coordinando i diversi team operativi, definendo e gestendo le politiche commerciali e di posizionamento competitivo per assicurare il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e di margini commerciali.

Highlights:

Definisco e perseguo gli obiettivi commerciali con una logica *why => how => what*, interpretando le esigenze e gli input del retail e dei consumatori delle diverse aree di riferimento per adattarvi armonicamente il piano aziendale, mirando, oltre che allo sviluppo di nuova clientela, alla fidelizzazione di quella esistente.

Coordino costantemente le attività commerciali con le altre funzioni aziendali (Stile, Operations, Supply Chain, Merchandising, Marketing, Legale, ect.), per migliorare l'immagine, il prodotto, il servizio e la reattività offerti dall'azienda.

Effettuo il monitoraggio del mercato e della concorrenza attraverso un'attenta politica di business intelligence mirata al controllo e all'analisi delle performances per area e per categorie di prodotto, nonché del K.P.I.s e congruenza per i P.o.S. diretti e indiretti.

Negoziando e gestisco personalmente gli accordi commerciali con i Key Clients e con i Licensing Partners.

Ho responsabilità della redazione e del monitoraggio del budget; dello sviluppo dell'attività di recruitment, formazione e motivazione del team commerciale globale, diretto e indiretto.

Instauro e gestisco sempre le relazioni interpersonali cercando di creare un duraturo rapporto di fiducia, rispetto e collaborazione con tutti gli stakeholders aziendali.

ESPERIENZE LAVORATIVE

da Gennaio '15

HEAD OF STRATEGIC SHIFT E GLOBAL BUSINESS DEVELOPMENT

EDUARD DRESSLER - DRESSLER BEKLEIDUNGSWERKE BRINKMANN GMBH & CO., STOCKSTÄDTER STRASSE 43 - 63762 GROßOSTHEIM; GERMANY

• Principali mansioni e responsabilità

Definire e gestire la strategia di sviluppo dei canali di distribuzione Wholesale e Franchising, Sviluppare e implementare il nuovo GTM Plan di internazionalizzazione verso le Americhe, l'EMEA (incluso C.S.I.) e l'area Asia Pacific
Definire e raggiungere gli obiettivi P&L condivisi
Organizzare e gestire le risorse marketing e commerciali (3 area managers e 10 agenti)
Definire le procedure commerciali

- Individuazione dei nuovi mercati target;
- Analisi della penetrazione dei mercati per valutare il posizionamento corrente e misurare la potenzialità di crescita del brand;
- ~~Analisi~~ Analisi dei competitors e dei fattori critici che possono influenzare il posizionamento atteso;
- Individuazione delle necessarie azioni di market positioning, di merchandising e pricing necessarie alla realizzazione degli obiettivi condivisi con il comitato di direzione;
- Valutazione della congruenza delle risorse di Marketing e Sales interne ed esterne; definizione delle necessarie azioni di riorganizzazione;
- Definizione degli obiettivi commerciali di breve e medio termine; monitoraggio della loro congruenza con il business plan aziendale;
- Start up di una filiale per il North America;
- Collaborazione con l' I.T. per lo sviluppo della reportistica commerciale;
- Supervisione del processo di sviluppo e gestione del C.R.M.;
- Interazione costante con le altre funzioni aziendali per migliorare l'efficienza della struttura e la reattività dell'azienda verso il mercato;

da Gennaio '13 - a Dicembre '14

GLOBAL SALES DIRECTOR

BOGLIOLI S.P.A. - VIA BRESCIA, 47 GAMBARA (BRESCIA)

• Principali mansioni e responsabilità

Partecipare alla definizione delle strategie aziendali insieme al comitato di direzione; definire e gestire le strategie e le politiche commerciali Wholesale, Retail, Franchising ed E-commerce a livello globale.

- Analisi dei mercati, della concorrenza e del posizionamento del Brand;
- Definizione delle politiche di pricing e di margine; del budget commerciale e monitoraggio del fatturato;
- Gestione di 4 area managers, di 13 agenti, della filiale nord americana, del distributore per il Giappone e dei partners coreani.
- Sviluppo e gestione delle relazioni con i key customers;
- Pianificazione dello sviluppo e monitoraggio operativo di comars e shops in shop, nei department stores e major independents;
- Definizione dei programmi di M.T.M., markdown, replenishment e supporto al trade;
- Wholesale credit management e follow up su piano di produzione e spedizioni;
- Sviluppo e gestione dei rapporti con i local partners e di Franchising in generale;
- Start up della Boglioli U.S.A.
- Retail management overview e KPI's monitoring;
- Definizione del budget di acquisto per D.O.S. e franchisees;
- Collaborazione con lo stile e il prodotto allo sviluppo delle collezioni (struttura, modellistica, selezione e definizione del campionario tessuti, dettagli e accessori); feed back di mercato su stile e qualità;
- Briefing di collezione uomo & donna al team wholesale e retail;
- Collaborazione con l' I.T. per lo sviluppo della reportistica commerciale;
- Supervisione del processo di sviluppo e gestione del C.R.M.;

da Marzo '11 – a Dicembre '12

GLOBAL SALES DIRECTOR
FRATELLI ROSSETTI S.P.A. – VIA CANTÙ, 24 PARABIAGO (MILANO)

• **Principali mansioni e responsabilità**

Partecipare alla definizione delle strategie aziendali insieme al comitato di direzione; definire e gestire le strategie e le politiche commerciali Wholesale, Retail, Franchising, Travel Retail e E-commerce a livello globale.

- Analisi dei mercati, della concorrenza e del posizionamento del Brand;
- Definizione delle politiche di pricing e di margine; del budget commerciale e monitoraggio del fatturato;
- Gestione di 5 area managers, di 10 agenti, di 3 showrooms diretti e dei partners per l'area Asia Pacific e Centro America;
- Sviluppo e gestione delle relazioni con i key customers;
- Pianificazione dello sviluppo e monitoraggio operativo di comers e shops in shop, nei department stores e major independents;
- Definizione dei programmi di markdown, replenishment e supporto al trade;
- Wholesale credit management e follow up su piano di produzione e spedizioni;
- Sviluppo e gestione dei rapporti con i Local Partners e di Franchising in generale;
- Retail management e KPI's monitoring
- Individuazione delle locations e negoziazione delle condizioni di subentro nell'ambito di nuove aperture di D.O.S.;
- Definizione del budget di acquisto per D.O.S. e franchisees;
- Proposta di modifiche e aggiunte alle collezioni sulla base del feedback di mercato su stile e qualità;
- Briefing di collezione uomo & donna al team wholesale e retail;
- Collaborazione con l'I.T. per lo sviluppo della reportistica commerciale;
- Supervisione del processo di sviluppo e gestione del C.R.M.;

da Gennaio '01 – a Febbraio '11

GLOBAL SALES DIRECTOR & DIRETTORE MARKETING
Cantarelli & C. S.p.A. – S.S. 71, Rigutino (Arezzo)

• **Principali mansioni e responsabilità**

Definire e gestire le strategie e le politiche commerciali Wholesale e Franchising a livello globale.

- Definizione delle politiche di pricing, dei margini e del budget commerciale; monitoraggio del fatturato;
- Gestione di 10 agenti, di 2 showrooms diretti e di 1 distributore per il mercato giapponese;
- Sviluppo e gestione delle relazioni con i key customers;
- Pianificazione dello sviluppo e monitoraggio operativo di comers e shops in shop nei department stores;
- Organizzazione e gestione di "Trunk Shows" per il servizio M.T.M.;
- Definizione della strategia di sviluppo retail per il Mercato Russo, Cinese e Indiano.
- Wholesale credit management e follow up su piano di produzione e spedizioni;
- Proposta di modifiche e aggiunte alle collezioni sulla base del feedback di mercato su stile e qualità;
- Collaborazione con lo stile e il prodotto allo sviluppo delle collezioni (modellistica, selezione e definizione del campionario tessuti, dettagli e accessori);
- Brand manager per gli accordi di licenza e fornitura Burberry, Faconnable, Prada; Brooks Brothers, Ferragamo, Polo (Purple e Black Label), Ferrè, Ballantyne e Malo;
- Collaborazione con l'I.T. per lo sviluppo della reportistica commerciale;
- Supervisione del processo di sviluppo e gestione del C.R.M.;
- Gestione del rapporto con l'agenzia di marketing e comunicazione esterna;
- Approvazione del piano di comunicazione;

- Da Gennaio '00 – a Dicembre '00
- RESPONSABILE EXPORT**
Cantarelli & C. S.p.A. – S.S. 71, Rigutino (Arezzo)
- Principali mansioni e responsabilità
Definire e gestire la Funzione Commerciale per i mercati esteri; redigere il budget; gestire la rete commerciale composta di 5 agenti. Gestire i key clients esteri e i department stores. Collaborare con lo stile e il prodotto allo sviluppo delle collezioni (modellistica, selezione e definizione del campionario tessuti, dettagli e accessori).
- da Dicembre '96 – a Dicembre '99
- DIRETTORE COMMERCIALE**
Saintandrews S.p.A. – Ottava Strada, Bellocchi di Fano (Pesaro)
- Principali mansioni e responsabilità
Definire e gestire la strategia e le politiche commerciali; redigere il budget; gestire la rete commerciale composta di 8 agenti. Gestire i key clients esteri e i department stores. Collaborare con lo stile e il prodotto allo sviluppo delle collezioni (modellistica, selezione e definizione del campionario tessuti, dettagli e accessori).
- da Dicembre '95 – a Giugno '08
(In contemporanea ad altri incarichi)
- RETAIL MANAGER**
Gruppo Blasi – Piazza dei Martiri 30, Napoli
- Gruppo di aziende commerciali di abbigliamento al dettaglio uomo/donna, composto di 6 D.O.S., tra cui un negozio Hermès.
- Principali mansioni e responsabilità
Gestire l'organizzazione delle risorse. Individuare i fornitori e definire gli accordi commerciali. Definire il budget di acquisto stagionale in termini di assortimento, categoria merceologica, temi, colore e look. Definire le procedure di acquisto e monitorarle; gestire e controllare la dinamica dei corrispettivi; gestire gli stock e il turnover di prodotto. Supervisionare l'attività di vendita e coordinare le attività di merchandising e marketing. Monitorare i competitors. Gestire il P&L; KPI's monitoring; definire il piano degli investimenti. Individuare le locations e negoziare le condizioni di subentro nell'ambito di nuove aperture. Coordinare i consulenti fiscali e legali; gestire l'attività di recruitment.
- da Settembre '91 – a Novembre '95
- DIRETTORE COMMERCIALE E RESPONSABILE DEL CONTROLLO DI GESTIONE**
Abla fashion for men S.p.A. – C.so Garibaldi 339 , Grumo Nevano (Napoli)
- Principali mansioni e responsabilità
Indirizzare e gestire la Funzione Commerciale. Definire il budget commerciale e monitorare il fatturato. Sviluppare e gestire la rete commerciale; definire gli obiettivi per area. Collaborare allo sviluppo delle collezioni (modellistica, selezione e definizione del campionario tessuti, dettagli e accessori). Controllare l'andamento della situazione economico – finanziaria; l'efficienza e l'efficacia dei processi aziendali.
- da Febbraio '90 – a Luglio '91
- CONSULENTE DI CONTROLLO DI GESTIONE**
B.N. Leasing (Gruppo Banco di Napoli) – Via Toledo 177 / 178 , Napoli
- Principali mansioni e responsabilità
Sviluppare e implementare il sistema di controllo di gestione delle fonti finanziarie.

**INCARICHI ISTITUZIONALI;
ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

Ex Consigliere del Gruppo Giovani Imprenditori dell'Unione Industriali di Napoli
Dottore Commercialista iscritto all' Ordine dei Dottori Commercialisti del Tribunale di Napoli
n. 3004 / 28522
Master in Direzione Aziendale – A.N.E.A.
Specializzazione in "Business Management" – Intl. University of San Diego, Ca. – U.S.A.
Laurea in Economia e Commercio 108/110 – Università degli Studi di Napoli Federico II

ALTRE LINGUE

INGLESE
Eccellente

FRANCESE SPAGNOLO
Buono Elementare

VALORI

Etica nei rapporti e nelle relazioni all'interno e all'esterno della struttura.

Passione per lavoro.

Determinazione e perseveranza nel raggiungere gli obiettivi condivisi.

Flessibilità nell'analisi e nelle attività correlate a progetti complessi.

Chiarezza e coerenza nelle scelte e nelle azioni.

"Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D. lgs. 196/03"

Napoli 29/06/2018

