

Valerio Giovani

SINTESI PROFESSIONALE

Nel mio percorso professionale mi sono occupato della gestione del canale retail di aziende della GDO, di insegne multibrand e di multinazionali operanti nel fashion. Nei negozi monobrand a gestione diretta ed in franchising, (regular ed outlet), ho assunto la responsabilità degli aspetti inerenti la fase di start up, lo sviluppo e la gestione ordinaria a regime. Iniziando dalla responsabilità di reparto negli ipermercati sono cresciuto passando a gestire il canale monomarca europeo franchising per un noto fashion brand. Ho competenze in ambito internazionale relative allo sviluppo del business, alla gestione della campagna vendite, alla formazione del personale e cura degli aspetti legale e finanziario per le aree di competenza. Possiedo uno spirito dinamico e flessibile ai cambiamenti, con un approccio al lavoro orientato al servizio. Sul lavoro mi caratterizzano capacità di motivazione del team e gestione del brand con coerenza, passione e dedizione.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Gruppo ATL

03/2019 -

Sales Area Manager per concessionario alta Lombardia per i brand Iveco e Fiat Professional



VG Retail Consulting

03/2018 - 03/2019

Consulente Senior assieme a team di professionisti senior, per collaborazioni con aziende e strutture retail riguardanti l'evoluzione gestionale interna e lo sviluppo territoriale, store coaching, organizzazione di corsi di training e branding (Corsi di Master-Università di Torino); Attività di Mystery Shopper (tra le altri 2 Italian Porsche Tour 2018);

PRIMADONNA Spa (San Giuliano M.se)

09/2017 - 02/2018

International Area Manager per azienda specializzata nella vendita di calzature e borse;

Risultati:

- Budgeting Process: gestione dettagliata relativa a volumi di sell-out e creazione dei cluster per i mercati esteri più rappresentativi;
- PreOpening Activities: gestione strutturata diretta del processo le nuove aperture;
- Gestione Campagna vendite: controllo attività di buying in showroom;
- Controllo e supporto partners Franchising con miglioramento riassortimenti dei negozi franchising ed in c/vendita;
- Realizzazione sessioni di Training su Tecniche di Vendita e dettagli Prodotto;
- Gestione team di 4 Area Managers (3 AM Spagna e 1 AM Francia).

Obiettivi raggiunti:

- Mantenimento aperture negozi c/acquisti e clusterizzazione negozi di Spagna e Francia;
- Progetto apertura Differdange(Lu) e Metz(Fr),



GEOX Retail srl (Roma, Napoli, Palermo)

02/2015 - 09/2017

District Retail Manager Lazio-Umbria e precedentemente **Campania-Molise-Basilicata e Sicilia**;

Risultati:

- Gestione di negozi Dos e Franchising (28 pv) per circa 31 mio € di sell-out;
- Avviamento primi negozi Dos in Sicilia, takeover e handover Lazio (11 pv);
- Aree di competenza: Applicazione strategie commerciali, VM, Clusters, Buying;
- Gestione Personale: Assunzioni, Sessioni training in aula, Piani formativi per crescita interne, Trasferimenti;

Obiettivi raggiunti:

- Aumento fatturato 2015 medio LFL (+6%) e Conversion Rate del 0,8% medio fino ad un 9% medio di Distretto (Sicilia);
- Crescita Upt LFL di un 25% medio (week 1-44 2016 in Campania);
- Aumento fatturato del 5% medio LFL (week 1-35 in 2017 in Lazio) and Conversion del 0,3% fino ad un amedio 8%;



KISENE' Home (Milano)

07/2014 - 12/2014

Retail Area Manager Italia per azienda specializzata nell'homewear.

Risultati:

- Gestione negozi Dos(16) e Franchising(16) per un totale di 32 negozi monomarca;
- Aree di competenza: Applicazione strategie commerciali, VM, Formazione Personale;
- Reimpostazione Organici e presidio negozi Diretti;

Obiettivi raggiunti:

- Aumento fatturato del 12% medio vs LY per i negozi Dos e del 8% per i Franchising.



VG Retail Consulting

05/2013 - 06/2014

Consulente per collaborazioni in ambito retail con aziende ed istituzioni (Università di Torino);

GUESS EUROPE Sarl (Lugano - Svizzera)

09/2010 - 04/2013



Senior Retail Operations Manager nel canale Franchising per la Divisione Accessories&Footwear. Il ruolo di nuova creazione, aveva lo scopo di gestire e coordinare le attività operative per i negozi in franchising d'Europa. La responsabilità era diretta sui concept store Accessories(GAS) e Footwear(FTS). Gestione di un team di 3 Retail Area Manager. Oltre al supporto per le filiali di Italia, Francia+Belux e Spagna (40 pv) l'attività incentrata sui paesi europei emergenti con 51 pv;

Risultati:

- Budgeting Process: gestione dettagliata relativa a volumi per circa 40 mio € di sell-out;
- PreOpening Activities: gestione strutturata diretta del processo per 35 nuovi negozi;
- Visite stagionali ed operative: Partecipazione diretta ed operativa a 16 nuove aperture;
- Supporto per sviluppo territoriale dei negozi Accessori e Footwear: incremento aperture (da 44 a 92 unità) e gestione del budget relativo alle opening contribution;
- Gestione Campagna vendite: controllo buying con showroom(4) ed agenzie(6) per circa 44 mio € di sell-in inclusi i concept store Denim e GbM (totale 340 pv);
- Gestione target spedizioni stagionali per singolo quarter;

Obiettivi raggiunti:

- Controllo e supporto negozi: raddoppiati i riassortimenti ed implementate le sostituzioni prodotto;
- Aumento fatturato fy 2013 di circa il 15% per negozi GAS e FTS della Rep.Ceca, Croazia e Polonia;
- Controllo roll-out plan nuove aperture e creazione processo pre-opening Activities di controllo interno delle varie funzioni coinvolte;
- Realizzazione completa di 3 progetti di nuove aperture nel Benelux;
- Creazione moduli per training e realizzazione di 22 sessioni dedicate;

DIMENSIONE DANZA Studio srl (Milano - Italia)

11/2008 - 06/2010



Retail Manager per azienda specializzata nell'abbigliamento sportivo con declinazione fashion.

Risultati:

- Gestione budget di sell-in per i negozi diretti (3,2 mio €);
- Definizione obiettivi qualitativi e quantitativi e monitoraggio rete monobrand (sell-out 12 mio €)
- Coordinamento ed implementazione dell'attività della Visual Merchandising aziendale;
- Supporto dei partner nella fase di buying, gestione personale, attività di marketing ed inventari;
- Partecipazione a revisione progetto franchising e supporto per investimenti marketing rete multibrand;

Obiettivi raggiunti:

- Realizzazione apertura di 2 negozi diretti e del progetto di 3 outlet in affiliazione;
- Incremento medio del 7% Upt negozi diretti;
- Organizzazione Corsi su Tecniche di Vendita e creazione reportistica settimanale interna;

GRUPPO ZANNIER Italia (Milano - Piemonte e Lombardia)

09/2005-11/2008



Retail Area Manager per negozi "Z" brand specializzato nell'abbigliamento da bambino (0-16 anni).

Risultati:

- Gestione del budget dei costi del personale e del fatturato (12 mio €) per i circa 25 pv;
- Coordinamento delle attività relative a: organizzazione commerciale, gestione HR (95 unità) e VM;
- Organizzazione corsi per inventari e formazione alle vendite;

Obiettivi raggiunti:

- Incremento di fatturato (+9%), pezzi venduti (+10%) e Upt (+7%) a parità;
- Realizzazione operativa di 26 nuove aperture;
- Riduzione incidenza media dei costi del personale (dal 20,5 al 19%);

PERCASSI GROUP (Milano)**Assistant Store Manager per brand megastore Benetton**

12/2004-09/2005

Store Manager presso NIKE store Milano di C.so Buenos Aires

11/2002-12/2004

PERCASSI

**GIACOMELLI SPORT Spa (Lombardia e Toscana)**

11/2000-11/2002

Store Manager nel punto vendita di Cinisello Balsamo-Mi (2 mio €), di Merate-Lc, Massa e Montecatini

**PIANETA CONAD (Toscana ed Emilia)**

10/1999-11/2000

Capo Reparto Liquidi, Drogheria Chimica e Profumeria presso l'Ipermercato di Galliciano-Lu.



COLLABORAZIONI PROFESSIONALI:

- Università di Torino, Docente: "Master in Sales, Marketing and Digital Communication" 2013 - 2019

TITOLI DI STUDIO:

- Executive Master in Luxury Management c/o Business School Il Sole 24 Ore - Milano (2014-15)

- Laurea in Economia e Commercio (1998);

CONOSCENZE LINGUISTICHE

- Francese: Madrelingua;

- Inglese: Buona conoscenza della lingua parlata e scritta;

CONOSCENZE INFORMATICHE:

Microsoft Office (Word, Excel e Power Point), Internet, Outlook

Autorizzo il trattamento dei dati personali sopra riportati in conformità all'art. 13 del Regolamento UE n. 679/2016 (GDPR)