

Gaetano Gasperini

Dati Personali

Nato a Torre Annunziata (NA) il 22 febbraio 1962
Coniugato, un figlio di 25 anni
Residente a Milano in Corso Lodi,70
Telefono Cellulare: + 39 335 6801615
e-mail: ggaspe62@gmail.com

Percorso di studio

1982 - 87 Economia Aziendale – Università “Luigi Bocconi, Milano
1977 - 82 Liceo Scientifico Statale “Vittorio Veneto”,Milano

Formazione Post-Laurea

1988 Master in Retail Marketing – Issso/Hay Group

Lingue straniere

Italiano Madrelingua
Inglese Conoscenza Ottima
Francese Conoscenza Buona
Tedesco Conoscenza Buona

Principali Aree di competenza sviluppate

- Profonda conoscenza, derivante da un'esperienza ultraventennale, di tutte le modalità distributive e relativi format di vendita in ambito Food/Non Food: clienti Professionali e Consumatori Finali, canali Fisici e Digitali, offerta Specializzata e Generalista di prodotti e servizi.
- Start-up e gestione canali digitali ed e-commerce.
- Profonda conoscenza ed esperienza di gestione di *drivers & tools* di marketing dei marketplace.
- Profonda conoscenza dei processi produttivi e gestione delle reti di vendita delle aziende di arredamento posizionate nel segmento di mercato del Lusso/Design.
- Profonda conoscenza di Prodotto, Mercati e Fonti di approvvigionamento - con particolare riferimento ai Paesi del Far East frequentati costantemente, anche per lunghi periodi, nel corso degli anni - dei settori merceologici del Non Food.
- Esperienza pluriennale, diretta di acquisto (buyer) dei settori abbigliamento, tessile casa, elettrodomestici, informatica, telefonia, giocattolo, cancelleria.
- Profonda conoscenza di tutti i processi di Category Management ed esperienza consolidata delle correlate modalità di implementazione ai diversi livelli organizzativi.
- Esperienza diretta nelle funzioni Acquisti, Marketing & Comunicazione, Vendite.
- Gestione delle Risorse Umane anche in contesti di grande complessità.

- Profonda conoscenza ed esperienza ultradecennale nella direzione di aziende di produzione e distribuzione in qualità di Direttore Generale.
- Profonda conoscenza ed esperienza nella gestione di tutte le poste di conto economico.
- Esperienza ultradecennale in posizioni apicali – Direttore Generale ed Amministratore Delegato - nella gestione del Sistema di relazioni e Comunicazione in ambito CdA anche di aziende quotate in borsa e a matrice multinazionale.

Principali Capacità manageriali sviluppate e attitudini personali

- Capacità di Pensiero Strategico, correlato sviluppo di piani di *business* e della sua implementazione ai diversi livelli dell'organizzazione aziendale per garantire il perseguimento della missione e gli obiettivi a medio/lungo termine attraverso, contemporaneamente, il raggiungimento degli obiettivi di breve periodo.
- Forte capacità di concretizzazione dei progetti di innovazione.
- Profonda esperienza e capacità di implementazione e gestione di processi di *change management*.
- Capacità di gestione sia dei processi necessari per il lancio di aziende in fase di start-up, sia dei processi indispensabili per la corretta gestione delle aziende in crisi (implementazione di piani di risanamento e rilancio sostenibile).
- Comprovata capacità di gestire sia aziende di piccole/medie dimensioni (fino a 150 dipendenti), sia di gruppi di grandi dimensioni (oltre 4.000 dipendenti) con strumenti e modalità di coinvolgimento e comunicazione diversi in coerenza con le differenti realtà aziendali.
- Profonda e comprovata esperienza nella gestione delle aziende a conduzione familiare e nella gestione ed implementazione dei processi necessari per il “passaggio generazionale”.
- Leadership naturale con una forte e riconosciuta capacità di comunicazione strutturata e comprovata capacità di valorizzare e motivare le risorse umane affidate anche in situazioni di grande complessità anche in contesti internazionali.
- Naturale predisposizione alla pianificazione e all'organizzazione; possiedo una comprovata, ottima capacità di gestione dei gruppi e dei Team di lavoro, grazie ad una leadership efficace e corretta.
- Forte orientamento al risultato, al *problem solving* e spiccate capacità di *team builder*. Empatia, determinazione, flessibilità e resilienza completano il profilo delle mie attitudini personali.

Esperienze Professionali

Negma Group Investment Ltd – Dubai / Milano

Da Ottobre 2022

Senior Business Advisor

Responsabile della gestione dell'apertura della nuova filiale italiana del gruppo - una società di investimento con sede a Dubai – programmata per i primi mesi del 2023 e consulente responsabile per valutazione degli investimenti in Italia per aziende di produzione alimentari e non alimentari, collocate nel settore Lusso e Design.

ePrice SpA – Milano

Feb 2020 – Dic 2021

Direttore Generale

Responsabile di tutti i processi aziendali e del Conto economico del Gruppo, leader italiana nel settore e-commerce focalizzata principalmente su Grandi Elettrodomestici, Elettronica di consumo ed Informatica. La società opera esclusivamente nel canale on-line, con un fatturato di 230mio ed una struttura di 145 dipendenti.

Sozzi Arredamenti SpA – Valmadrera (LC)

Mag 2018 – Feb 2020

Managing Director

Responsabile di tutti i processi aziendali e del Conto economico consolidato della società, da oltre trent'anni produttrice di Mobili e soluzioni d'arredo di alta gamma (segmento lusso /design) con sede a Valmadrera e distribuzione diretta tramite le show-room di proprietà di Milano, Parigi, Londra, New York. Completano la distribuzione internazionale una rete di show-room monobrand, aperti con partner locali in Europa, Russia, Cina, Hong Kong, Stati Uniti. La missione è guidare il passaggio generazionale tra il fondatore ed i suoi tre figli nonché la transazione da un modello di gestione d'impresa a cultura fortemente padronale ad uno più manageriale garantendo, contestualmente, la crescita sostenibile della società. Fatturato ca 35 mio € con un organico di 150 persone.

Mercatone Uno Services SpA – Imola (Bo)

Ott 2016 – Apr 2018

Direttore Generale

Responsabile di tutti i processi aziendali e del Conto economico del Gruppo, uno tra i retailers leader nella distribuzione del Mobili, Complementi d'arredo ed Accessori casa in Italia.

Il Gruppo, in Amministrazione Straordinaria dall'aprile 2015, possedeva una rete di 78 punti vendita, con una superficie media di ca 6000mq, di cui solo 59 operativi, in grado di sviluppare un fatturato di ca 700 mio €, con 3400 dipendenti

Gen 2014 – Set 2016 **Direttore Commerciale Acquisti & Marketing**

Responsabile della guida del processo strategico finalizzato alla rivisitazione ed al miglioramento del posizionamento di mercato del brand attraverso la revisione e ridefinizione strutturale dell'Offerta e lo studio e realizzazione del nuovo Concept di Punto Vendita della Società, presente su tutto il territorio nazionale con 78 punti vendita. La posizione prevedeva la responsabilità della gestione di un team di 60 persone – Buyers, Junior Buyers ed Assistenti, Supply Chain e Marketing team – di tutti gli economics gestionali e relative poste di conto economico dell'Insegna.

Dedon GmgH – Lueneburg (D)

Gen 2011 – Dic 2013 **Direttore Strategico**

Responsabile dello start-up del nuovo dipartimento dell'azienda, multinazionale tedesca leader nel settore Lusso/Design, focalizzata nella produzione e distribuzione di mobili per l'esterno.

La funzione, con riporto diretto alla Proprieta', prevedeva la direzione di tutte le risorse umane e finanziarie finalizzate, nella prima fase, alla ristrutturazione dei processi aziendali – prioritarie le Aree Prodotto, Acquisti, Qualita' - in relazione ai nuovi indirizzi strategici della Societa' mirati al raddoppio dimensionale entro cinque anni.

La posizione prevedeva la responsabilità del conto economico dell'area Acquisti e sviluppo prodotti.

Principali risultati raggiunti:

- Costruzione struttura organizzativa allineata con i nuovi orientamenti strategici della Società che prevedeva ideazione, sviluppo e gestione di linee di prodotti altamente innovative.
- Lancio sul mercato di due nuove linee di prodotto
- Ricerca e Sviluppo nuovi partner produttivi
- Miglioramento portfolio fornitori – nazionali ed internazionali
- Standardizzazione Contratti di Fornitura e di Partnership produttiva
- Forte miglioramento di Vendite e del Margine di Contribuzione Prodotto

SKITSCH Spa - Milano

Apr 2008 – Dic 2010 **Direttore Generale**

Responsabile dello start-up dell'azienda, multinazionale del settore arredamento ed accessori casa/contract con posizionamento lusso/design.

Membro del Company Board, la funzione prevedeva la direzione di tutte le risorse umane e finanziarie dedicate al progetto con riporto diretto agli azionisti della società.

La struttura organizzativa comprendeva 1 Direttore Commerciale, 1 Direttore Marketing e Comunicazione, 1 Direttore IT/Logistica, 1 Direttore Finanziario, 3 Responsabili Sviluppo prodotti, 1 Responsabile Acquisti, 1 Art –Director, 2 Assistenti alla direzione , 4 assistenti operative, Team di negozi (2 store manager, 7 addetti/consulenti vendita).

Principali risultati raggiunti:

- Ideazione nuovo marchio, avviamento, coordinamento e gestione operativa di tutte le attività in coerenza con quanto previsto dal Business Plan.
- Costruzione struttura organizzativa allineata con il modello di business che prevedeva la realizzazione di un assortimento esclusivo con distribuzione diretta attraverso tre canali di vendita: stores monomarca (10), catalogo (500.000 copie) , e-commerce .
- Costruzione infrastruttura IT, Logistica e sito e-commerce, selezione team di Designers, selezione parco fornitori in Italia ed all'estero (Europa ed Estremo Oriente).
- Apertura flagship store a Milano (2009), apertura filiale Gran Bretagna e store a Londra (2010), avviamento attività per successive aperture (Emirati Arabi, Brasile e Francia).
- Fatturato primo anno con un solo punto vendita pari a 1,2 mio €.

Metro Italia Cash & Carry Spa -Milano (Feb 1992 – Mar 2008)

Nov 2005 - Mar 2008

Direttore Acquisti e Merchandising Non Food

Componente del Company Board della filiale italiana di Metro Cash & Carry International GmbH con riporto diretto al Presidente e Direttore Generale. La posizione prevedeva la responsabilità della definizione e corretto posizionamento dell'assortimento, della costruzione e gestione dell'intera offerta Non Food (Casalinghi, Elettrodomestici, Tecnologia, Abbigliamento, abbigliamento ed attrezzatura sportiva, ecc.) della Società, presente in Italia con 46 punti vendita distribuiti su tutto il territorio nazionale.

La posizione prevedeva la responsabilità della gestione di un team di 50 persone – Category managers, Buyers, Junior Buyers ed Assistenti – e di un fatturato di 600 mio euro.

Oltre alla responsabilità del conto economico dell'area Non Food, la posizione prevedeva – quale membro del Company Board – anche la responsabilità del conto economico complessivo della società (Food e Non Food, fatturato 2 mia euro).

La posizione prevedeva, altresì, la responsabilità a livello internazionale (30 paesi in Europa, Far East, Nord Africa) degli acquisti del settore Elettrodomestici (50 mio euro).

Metro Cash & Carry International GmbH –Duesseldorf (D)

Nov 2003 - Ott 2005

International Purchasing Development Manager

Alle dipendenze del Direttore Internazionale Risorse Umane (membro dell'International Company Board), la posizione prevedeva la responsabilità dello start-up della Corporate University. La posizione prevedeva la responsabilità delle attività seguenti:

- Definizione e standardizzazione delle modalità di costruzione degli assortimenti Food e Non Food per tutti i 30 paesi in cui opera l'azienda.
- Definizione e standardizzazione, a livello internazionale, del Processo di Category Management e d'Acquisto dell'azienda.
- Definizione dei piani di formazione e sviluppo per tutto il management delle strutture d'acquisto di tutti i 30 Paesi presidiati dall'azienda.
- Start-up dei campus di formazione: Duesseldorf, Parigi, Mosca, Shanghai

La posizione, oltre alla responsabilità del budget di tutte le partite di costo correlate all'attività, prevedeva la gestione di un team internazionale di 18 persone

Metro Italia Cash & Carry Spa - Milano

Apr 2002 – Ott 2003

Direttore Divisione Professionale Non Food

Alle dipendenze del Direttore Acquisti e Merchandising Non Food (Membro del Company Board), La posizione prevedeva la definizione dell'assortimento e gestione diretta di tutte le leve del marketing mix dell'offerta per le seguenti aree di business: Office(Cancelleria, Macchine Ufficio, Telefonia, Informatica), Elettrodomestici, Tv,Video,HiFi, Multimedia Arredamento, Casalinghi.

La posizione, oltre alla responsabilità di tutti gli economics correlati alla mansione – fatturato (250 mio Euro), margine complessivo e stock – prevedeva la gestione di un team di 30 persone (Category managers, Buyers,Junior Buyers ed Assistenti).

Completava il quadro di responsabilità la direzione di tutte le attività correlate alla Centrale di Acquisti Mecades.

Gen 2001 – Apr 2002

Marketing Manager

Alle dipendenze del Direttore Acquisti e Merchandising Non Food (Membro del Company Board), La posizione prevedeva la definizione dell'assortimento e gestione diretta di tutte le leve del marketing mix dell'offerta per le seguenti aree di business: Office (Cancelleria, Macchine Ufficio,Telefonia, Informatica), Arredamento, Casalinghi, Tessile Casa ed Abbigliamento.

La posizione, oltre alla responsabilità di tutti gli economics correlati alla mansione – fatturato (160 mio Euro), margine complessivo e stock – prevedeva la gestione di un team di 18 persone (Senior Buyers, Buyers, Junior Buyers ed Assistenti)

Gen 1998 – Dic 2000

Marketing Manager

Alle dipendenze del Direttore Acquisti e Merchandising Non Food (Membro del Company Board), La posizione prevedeva la definizione dell'assortimento e gestione diretta di tutte le leve del marketing mix dell'offerta per le seguenti aree di business: Office (Cancelleria, Macchine Ufficio, Telefonia, Informatica), TV, Video, Hi-Fi, Multimedia Giocattolo.

La posizione, oltre alla responsabilità di tutti gli economics correlati alla mansione – fatturato (120 mio Euro), margine complessivo e stock – prevedeva la gestione di un team di 11 persone (Senior Buyers, Buyers, Junior Buyers ed Assistenti).

Gen 1995 – Dic 1997

Buyer Informatica e Telefonia

Alle dipendenze del Direttore Acquisti e Merchandising Non Food (Membro del Company Board), La posizione prevedeva la definizione dell'assortimento e gestione diretta di tutte le leve del marketing mix dell'offerta.

La posizione, oltre alla responsabilità di tutti gli economics correlati alla mansione – fatturato (35 mio Euro), margine complessivo e stock – prevedeva la gestione di un team di 2 persone (Junior Buyer ed Assistente)

Set 1992 – Dic 1994 **Responsabile Start-Up Computer Shop**

Alle dipendenze del Direttore Vendite (Membro del Company Board) la posizione prevedeva la responsabilità in una prima fase dello start-up della nuova area di business della società a cui si è aggiunta progressivamente la responsabilità della gestione delle vendite e stock dell'intero reparto "Computer Shop" (Informatica, Telefonia, Macchine ufficio) presente in tutti i punti vendita della società e dei relativi team di personale (Fatturato 19 mio Euro, 40 persone).

Feb 1992 – Ago 1992 **Trainee presso i Punti Vendita**

Periodo d'inserimento con esperienze "in store" presso i punti vendita di Roma e Bologna.

Gruppo Fininvest SpA – Divisione Grande Distribuzione (STANDA) - Palermo

Gen 1989 – Dic 1991 **Business Unit Manager – Abbigliamento Uomo/Donna**

Alle dirette dipendenze dell'Area Manager Sicilia e Calabria la posizione prevedeva la responsabilità della gestione a livello locale dell'offerta di Prodotto definita dalla Direzione Acquisti centrale. La posizione, oltre alla responsabilità di tutti gli economics correlati alla mansione – fatturato (14 mio Euro), margine complessivo e stock – prevedeva la gestione di un team di 5 persone (Responsabili Distretti territoriali ed Assistente).

Mag 1988 – Dic 1988 **Trainee presso i Punti Vendita**

Periodo d'inserimento con esperienze "in store" presso i punti vendita di Milano

- Referenze disponibili su richiesta
- Autorizzo la società al trattamento dei miei dati personali, ai sensi del Decreto Legislativo 196/03