

Giuseppe SALVIO

Napoli, 20.10.1965, Sposato, 2 figlie
Via Pontecchio, 19/2 - 40037 Sasso Marconi, Bologna
Tel.: +39.340.2229733; giuseppe.salvio@icloud.com
<https://www.linkedin.com/in/giuseppe-salvio-europe>



Gentile Signora/Signore,

Sono oggi principalmente alla ricerca di una proposta che corrisponda al mio desiderio di mettere più di 20 anni di esperienza al servizio di società che desiderino svilupparsi **sui mercati internazionali** nell'ambito della manifattura italiana, nel settore di **materiali ad alto contenuto tecnologico e di design** quindi di prodotti **d'alta gamma** che permettano di dialogare con **Contract, Designers, Architetti, Importatori**, frutto dei mie ultimi 4 anni da imprenditore. Tuttavia la formazione, le mie esperienze e le mie caratteristiche sviluppate in diversi paesi e in diversi settori, mi consentono di offrire la mia collaborazione con flessibilità in altre aree anche tramite rapporti di consulenza.

Una breve descrizione del mio percorso di Marketing e di Management servirà a chiarire le mie esperienze.

Dopo una specializzazione in **Marketing Internazionale**, ho occupato molte posizioni nell'ambito marketing in 4 multinazionali, Michelin, Ariston diventata Indesit/Hotpoint e Saeco diventata Philips. Sviluppando nel marketing competenze operative e poi strategiche. Prima come *Responsabile della Marca Michelin* in Italia, poi in Francia come Responsabile del *Partenariato Michelin con i Costruttori Automobili* europei, quindi responsabile Marketing Motorsport Worldwide in **Formula 1** per Michelin e dopo qualche anno, come Direttore della *Categoria Accessori Caffè* per Philips nel Mondo, con la missione di definire la strategia e la creazione e gestione dei prodotti ed infine come *Marketing Steering Committee Leader* per le industrie Europee del Parquet con l'obiettivo di fare evolvere l'insieme del settore del Parquet sul mercato europeo.

In seguito ho orientato la mia carriera verso il **Management** dei team e la **responsabilità di un Conto Economico**. Con questa finalità, sono stato *Direttore Consumer Care – Country Manager* per Francia e Belgio a Parigi e poi per l'Italia per Indesit, per evolvere in seguito come *Leader di tutta la Business Unit Consumer Care presso Saeco*, dove ho creato, quasi da zero, una divisione di circa 300 persone e 50M€ di CA nel mondo. In una logica di integrazione di Saeco in Philips, ho poi integrato questa divisione in Philips, filiale per filiale. Con quest'ottica di integrazione, sono divenuto, in seguito, *AD della filiale tedesca, Saeco e Gaggia*, nel Baden-Württemberg in Germania.

Questi 4 ultimi anni, ho desiderato vivere l'esperienza di **imprenditore** come **Presidente e Ceo** di un gruppo composto da una media ed una piccola impresa dell'industria del parquet nell'ambito dell'**Interior Design**.

Ora cerco una posizione che mi permetta di sfruttare al meglio l'insieme delle competenze in **Marketing** ed in **Management** e la mia ultima esperienza di **imprenditore**, così come la mia cultura franco-italiana, votata all'**internazionalità**.

Nell'attesa di incontrarla, la saluto cordialmente,

Giuseppe Salvio

GAZZOTTI : da 11.2013 ad oggi – (da 07.2017 come consulente esterno).



4 anni

GAZZOTTI e IDEE&PARQUET - Interior Design Manufacturing

Da:11.2013 a: 06.2017

PRESIDENT & CEO

(Imprenditore)

Location: TREBBO DI RENO – BOLOGNA (ITALIA) Function: Presidente dei 2 CdA e CEO - perimetro: MONDO

Strategia, Marketing e Commerciale: Creazione del **Valore** attraverso la definizione ed implementazione dei **2 principali assi strategici** • Creazione e implementazione del **posizionamento marketing** dei due Brand • creazione dell'offerta commerciale (**+200 nuovi prodotti e creazione di 5 nuove linee**) nella logica della segmentazione dei prodotti e dei Brand del Gruppo • **Penetrazione commerciale internazionale (dal 15% della C.A.2014 al 27% del '16)** • Sviluppo di prodotti innovativi con rilascio di un brevetto internazionale • Sviluppo della distribuzione commerciale mondiale e creazione di partnership con Importatori, Catene Retail e Costruttori nel mondo (**peso dei nuovi clienti esteri Cina-USA/Fatt. Tot. Export : 45%**) • Definizione della politica commerciale e gestione diretta di importatori ed agenti (**Fatt. 2016 vs 2015: gruppo +7%, Gazzotti+2%; I&P +26%; Italia:+2% Estero:+18%**) • Riorganizzazione dei team commerciali (nuovi:45% agenti in Italia e gestione personale diretta dell'Export) • Creazione e sviluppo del Museo Gazzotti, dello Show-Room aziendale (**Fatt.:+24% in 3 anni**) e 1 Flagship Store in Italia e 4 nel mondo • Supporto e impulso sviluppo creatività dei designers • Rifondazione della comunicazione e rifacimento degli strumenti film, cataloghi, listini, espositori, siti e politiche *socials* • Relazioni stampa nazionale e internazionale • Creazione di eventi, fiere nazionali ed internazionali • Sponsorship di un campione olimpico e di una squadra del Giro di Italia • Restyling loghi e claim aziendali • Gestione business attività artigiana • Gestione e relazioni con i più grandi Brand Luxury per i loro outlet nel mondo (**MaxMara, LVMH, Prada, Rolex,...**) • Sviluppo contatti e creazione degli strumenti per il canale dei "Designers & Architects" in Italia e nel mondo • **Diversificazione strategica** verso la creazione e la fabbricazione di *arredamento design* con legno di recupero, collezione *Teredo* e *Float Table* esposta al *100%Design di Londra*, e-commerce a Londra.

Ristrutturazione delle Operations: Riorganizzazione aziendale (FTE: **da 110 a 45,2: -60%** di cui 2 dirigenti) nel piano generale di riduzione di costi (riuscito con *pace sociale*) • Dialogo con **Confindustria** e negoziazione con i **Sindacati** del sito, locali e regionali • Relazioni e negoziazioni con i fornitori strategici nazionali ed internazionali • Riformulazione delle fasi d'industrializzazione del **40% della produzione (+5.8 punti di marginalità)** • Sviluppo di progetto di **Logistica Esterna Integrata (Costi:-65%)** • Riorganizzazione del plant produttivo con spostamento di aree e macchinari finalizzate all'aumento della produttività (**costi: -10%**).

Ristrutturazione Finanziaria: Relazione e riferimento degli istituti di credito • Redefinizione delle condizioni commerciali di pagamento e della gestione del credito (termini di **pagamento : -37g** e insoluti : **da 29 a 11%**) • partecipazione alla riformulazione di accordi interbancari rimodulando il debito dal breve verso il lungo termine (firmato il patto interbancario ex art.67), in supporto al mio socio finanziario, che gestisce quest'area di competenza.

Da: 04.2013 a 11.2013

In preparazione, prima di assumere il ruolo

Analisi dei bilanci GAZZOTTI • Analisi marketing offerta commerciale • Bench-marking dei Competitors • Due Diligence delle società • Relazione con il Fondo di Investimento (partecipato da UNICREDIT, GENERALI, BPER; Regione Lazio, etc.) • Contatti con gli Istituti di Credito (road-show preparatorio) • Contatti con le Istituzioni politiche e sociali • Creazione di capitoli e partecipazione nella stesura della strategia del Piano Industriale.

FEP - Fédération Européenne des Industries de Parquet



Da: 06.2015 ad oggi

Position Title: **MEMBRO DEL BOARD - FEP & MARKETING STEERING COMMITTEE Leader - FEP**

Location: BRUXELLES (BELGIO) Function: Board Member & Leader Marketing Steering Committee - **EUROPA**

Associazione Industriali Europei del Parquet per lo sviluppo del settore delle pavimentazioni in legno nei confronti del Mercato Europeo, delle Istituzioni dell'Unione Europea, di contenuti tecnici, commerciali e qualitativi del settore.

Cooptato nel Board dei 10 principali Industriali europei • Designato dal Board come coordinatore Leader delle iniziative Marketing degli Industriali europei del Parquet (progetto Real Wood SMARTBLOG)

SAECO GROUP diventata PHILIPS : da 2005 a 2013



8 anni

PHILIPS Consumer Lifestyle. Household Appliances Coffee Business Unit 2009-2013 (4 anni)

Da: 2012 a: 2013 COFFEE ACCESSORIES DIRECTOR - *Management Team Philips Coffee Business Group*

Location: GAGGIO MONTANO - BOLOGNA (ITALIA)

Function: **Global Business / Category Mgmt - MONDO**

Key Achievements: Definizione della Strategia Coffee Accessories per Philips • Ri-organizzazione dell'intero Portafoglio Prodotto Saeco e Gaggia (riduzione dei codici di 8 volte) ed integrazione con gli accessori di Philips Beverage Appliances • Rebranding di tutta la famiglia Accessori (03.12) • Creazione dei legami con i fornitori Europei e Cinesi e con l'Università di Bologna per creare prodotti e brevetti nuovi • Controllo e guida degli Activation Plan nei Paesi Philips (03.12) • Definizione delle Line-chart e Category Road-Map • Creazione del nuovo canale di vendita del Consumer Care • Sviluppo della strategia Coffee Accessories online ed implementazione nel nuovo sito.

Da: 2010 a:2012 AMMINISTRATORE DELEGATO di SAECO - GAGGIA GmbH

(SAECO GMBH, 1° Società di SAECO International Group Spa, parte di PHILIPS Group)

Location: MUNICH/Eigeltingen (GERMANIA)

Function: **General Mgmt - GERMANIA**

Key Achievements: Finalizzazione della cessione ramo d'azienda Household Appliances a Philips GmbH (B2C – Fatt. 50M€. Ridotti i debiti vs trade da 11M€ a 0) • Merger di 3 Società • Chiusura finanziaria dei bilanci certificati degli ultimi 5 anni fiscali • Cessione di ramo d'azienda *Ricambi* da Saeco Gruppo a Philips BV (Fatt. 19M€) (01.2010) • Cessione ramo d'azienda Vending & Professional ad imprenditore locale (B2B – Fatt. 3.4M€) (11.2011) • Negoziazione con i sindacati tedeschi locali e regionali (07.11) • Trasloco sede • Ri-definizione della politica commerciale ed incremento di Fatt. Vending & Professional in Germania (B2B): + 40%: da 1.4 ('09) a 2.4 ('10) a 3.4M€ ('11) • Riorganizzazione piano sociale tedesco: da 150 ai 16 FTE, focalizzati sul business Ricambi, passato a Philips BV in Olanda (-4,5M€).

Da:2009 a:2012 DIRECTOR CONSUMER CARE & POST MERGER INTEGRATION Lead

Location: GAGGIO MONTANO – BOLOGNA (ITALIA)

Function: **Service - MONDO**

Key Achievements: Saeco Global Consumer Care Director fino alla soppressione del ruolo ed integrazione in Philips • Nessuna interruzione di business: nel 2011 Costo della Non Qualità = Budget 2011= anno 2010; Processo di Post Merger Integration: Sinergie sui costi dell'organizzazione della divisione (-200 FTE, - 8 M€) • Trasmissione del Coffee know-how • Fatturato della divisione Saeco Consumer Care (50 M€) integrato nei processi Philips.

Da:2005 a:2009 SAECO CONSUMER CARE GLOBAL DIRECTOR



4 anni

Location: GAGGIO MONTANO - BOLOGNA (ITALIA)

Function: **Service Business Unit Leader - MONDO**

Key Achievements: Creazione di posto, delle linee guida, dell'organizzazione, della piattaforma logistica Ricambi & Accessori • Management attraverso 17 Filiali e 53 Importatori • 50M€ Ricavi (Ric.&Acc., Servizi) e 10M€ Costo del Lavoro Interno, 10 M€ Costo del Lavoro Esterno, 15M€ Magazzino => risultato netto positivo della divisione (costi di garanzia inclusi) • Management di 280 FTE nella Divisione Consumer Care (5 livelli gerarchici) di cui 71 persone in Italia.

INDESIT Group (ARISTON/SCHOLTES/HOTPOINT) da 2002 a 2005



3 anni

INDESIT- Household Appliances, White Goods

Da:2004 a:2005 REGION COUNTRY MANAGER Business Unit Consumer Care Italy

Location: FABRIANO - ANCONA (ITALIA)

Function: **Service Business Unit - ITALIA**

Key Achievements: Country Mgr per l'Italia nel Business Unit Consumer Care • Mgmt : 110 FTE, 4 livelli gerarchici • "Progetto Italia": area più importante del Gruppo, aumento livello di servizio e risultato netto P&L.

Da:2002 a:2004 COUNTRY MANAGER - Business Unit Consumer Care France

Location: PARIGI (FRANCIA)

Function: **Service Business Unit - FRANCIA**

Key Achievements: Country Mgr per il service in Francia & Belgio, 70 FTE e 3 livelli gerarchici • Gestione di un team diretto di 21 tecnici a Parigi, incremento del Livello di Servizio e del risultato netto del P&L After Sales • Membro Permanente della "Commission SAV GIFAM" dei Costruttori Apparecchi Domestici in Francia.

MICHELIN : da 1992 a 2001



MICHELIN - Automotive, Tyres

Da:2000 a:2001 WORLDWIDE MOTORSPORT MARKETING Manager FORMULA 1

Location: CLERMONT-FERRAND (FRANCIA)

Function: **Marketing - MONDO**

Key Achievements: Creazione di posto al rientro in F1 di Michelin nel 2001-Budget 2001: 25 M€: • Partenariato con i Costruttori Auto / Scuderie F1 (Jaguar, Bmw, Toyota, Renault) • Sviluppo delle nuove tecnologie (creazione & mgmt di "MichelinF1.com") • Comunicazione F1 (a supporto del Dipartimento Comunicazione) • definizione del Piano Pluri-Annuale (a supporto del Michelin Global Marketing Dir.) • VIP Hospitality • Merchandising (creazione della gamma e contratti con i fornitori) • Programmi per il Trade con focus F1

Da:1997 a:2000 CAR DEALER EUROPEAN CHANNEL MANAGER

Location: CLERMONT-FERRAND (FRANCIA)

Function: **Marketing & Sales - EUROPA**

Key Achievements: Creazione di posto a riporto del Direttore Commerciale Europa: Creazione e Sviluppo del canale "Concessionarie Auto" (6 M pneumatici for 300M€ CA) • Sviluppo della Piattaforma di Partenariato e la sua implementazione per Paese in Europa.

Da:1994 a:1997 MARKETING MICHELIN BRAND MANAGER- ITALY

Location: MILANO (ITALIA)

Function: **Marketing - ITALIA**

Key Achievements: Marketing Mgr della marca Leader del Mercato, Vol. 4,5 M pneus, CA 225 M€ • Lanci sul Mercato della totalità della gamma Estate (Pilot - Energy - Classic) e Inverno (Alpin) : 80% dell'Offerta • Collaborazione con R&D di Ladoux per la proposta italiana di un nuovo prodotto EXALTO • Area test per il pneumatico colorato "CORALDO" in Italia per R&D e Global Marketing • Lancio multimarche BF Goodrich e STOMIL • integrazione della forza di vendita KLEBER • Creazione del nuovo canale di vendita BMW • Team leader di un gruppo di 3 Assistant, 1 junior Product Mgr e 1 Sales Rep. "Coraldo"

Da:1992 a:1994 SALES AREA MANAGER

Location: BRESCIA (ITALIA)

Function: **Sales - REGIONE DI BRESCIA**

Key Achievements: Vendita di pneumatici Vettura (B2C) & Camion (B2B): Fatt.2,25M€: +20%YTD

Formazione

Università Economica «Luigi BOCCONI» Milano - Italia

LAUREA Economia Aziendale a pieni voti - anni accademici 1985 – 1991

Specializzazione: **Marketing e Tesi Marketing Internazionale**

Liceo Scientifico «Paolo Giovio» Como – Italia, anno scolastico 1984

B

Lingue

INGLESE: Fluente (pratica professionale giornaliera).

FRANCESE: Fluente (7 anni residente in Francia, moglie francese)

SPAGNOLO - TEDESCO: nozioni

Hobby

Vela (Patente Vela e Motore senza limiti dalla costa), Mountain-Bike, rugby, sassofono, viaggi, lingue e culture straniere.

Giuseppe SALVIO

4