

Curriculum Vitae Europass



Informazioni personali

Nome(i) / Cognome(i) **fabio vadilonga .**
Indirizzo(i) via rengione, 36 - missaglia (lecco)
Telefono(i) +39 347 2214670 (privato) Mobile
E-mail f.vadilonga@gmail.com Public Web Profile: <http://www.linkedin.com/in/fvadi>
Cittadinanza italiana
Data di nascita 20 FEB. 1962 nato a CAGLIARI
Sesso Maschile

Occupazione desiderata / Settore professionale

CEO, General Manager / settori retail, GD, GDO, Largo consumo e Servizi

Esperienza professionale

Date **Maj. 14 – ad oggi**
Nome e indirizzo del datore di lavoro **FOREAT Srl**
(Sede Genova)
Tipo di attività o settore Selezione di prodotti alimentari di eccellenze italiane distribuite con il proprio brand "Cuore di Mamma", distribuiti in Italia e all'estero.
Dimensioni: società in startup (www.cuoredimamma.com)
Proprietà GG HOLDING SRL (96%).
Lavoro o posizione ricoperti **CEO (con una quota del 4% del capitale)**
Principali attività e responsabilità Pieni poteri sullo sviluppo del business, sulla gestione e sulla organizzazione seguente. Gestione di tutte le risorse rese disponibili dai soci finanziatori. Attività di fund-raising con il supporto di un investment advisory finalizzato alla ricerca di partners industriali e finanziari.
Principali tematiche sviluppate:
- Definizione del modello di business
- Sviluppo del concept
- Realizzazione del business-plan a 5 anni
- Definizione del piano strategico di marca
- Sviluppo organizzazione e processi
- Piano marketing e di media relations
- Accordi strategici (Italia e estero)
- Round con fondi e potenziali investitori
KPI: su milestones del progetto condivise con il CdA.

Istruzione e formazione	<p>Livello universitario (Scienze Politiche – Università degli Studi di Milano)</p> <p>Aggiornamenti formativi principali: MARKETING e RETAIL MKTG (SDA bocconi – 4 corsi) PROJECT MANAGEMENT (Cfmt) CATEGORY MANAGEMENT (Bossard) REALIZZAZIONE BUSINESS PLAN (Cfmt) VISUAL MERCHANDISING (Rinascente) ANALISI TRANSAZIONALE (Stoa) MASTER per BUYER (Rinascente)</p>
Esperienze precedenti	
Date	DIC. 09 – Apr. 14
Nome e indirizzo del datore di lavoro	LA GARDENIA BEAUTY Spa (Sede Milano)
Tipo di attività o settore	Retail nazionale specializzato (160 negozi – Profumeria e Cosmesi) Dimensioni: ricavi 135mio€ - 900 dipendenti 8% mkt share - II° gruppo italiano retail nel settore Proprietà BRIDGEPOINT (secondo turnaround).
Lavoro o posizione ricoperti	Direttore Acquisti e Sviluppo Prodotto -> Business Development Partner
Principali attività e responsabilità	Gestione area Acquisti&Prodotto. Membro permanente del director board insieme a Presidente e AD. Determino le Politiche Commerciali, i ruoli delle categorie e la politica fornitori. Definisco gli obiettivi dei category e il co-marketing-plan. Concerto il piano incentivi delle vendite con la Direzione Vendite. Sviluppo prodotti a marchio e marchi esclusivi. Principali tematiche sviluppate: <ul style="list-style-type: none"> - riorganizzazione area Acquisti e Visual - ridefinizione delle politiche commerciali di categoria - pianificazione bdt acquisti e stock rotation - formazione category - implant sistemi di business intelligence, di gestione supply chain e space allocation - progetto sviluppo private label e marchi esclusivi - start-up new concept (project-leader) KPI: ricavi, I° e II° margine, budgt marketing (costi/ricavi), stock piattaforma e rotazione. Ebitda attraverso sistema stock-option (operazione MBO con fondo private equity).
Date	Sett.08 – Nov.09
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Retail Network Consulting Milano
Tipo di attività o settore	Consulenza aziende prevalentemente retail e GD attraverso un network formato da società e professionisti del settore
Lavoro o posizione ricoperti	Fondatore e senior partner consultant
Principali attività e responsabilità	Sviluppo progetti retail in area commerciale. Promozione del network. Principali aziende clienti seguite: COOP ITALIA, Gruppo SELEX, MINELLI Group, Gruppo GABRIELLI.
Date	DIC. 04 – Gen.08 (chiusura piano stock-option e 6 mesi in consulenza > LUG.08)
Nome e indirizzo del datore di lavoro	4G Holding Spa Parco Scientifico e Tecnologico di Rivalta Scrivia (Tortona - AL)

Tipo di attività o settore	Retail nazionale specializzato (320 negozi – TLC e mobile technology) Dimensioni: ricavi 340mio€ - 1150 dipendenti – 4 insegne 5% mkt share TLC – III° gruppo europeo nel settore Telephone Specialist.
Lavoro o posizione ricoperti Principali attività e responsabilità	<p>Direttore acquisti e marketing</p> <p>Gestione area Acquisti, Marketing e Servizi (15 persone). Membro permanente del comitato commerciale insieme a Presidente e AD. Determino le Politiche Commerciali, i ruoli delle categorie e la politica fornitori. Definisco gli obiettivi dei category e il Marketing-plan. Monitoraggio degli indici di mercato (GFK e Assinform) e di tutte le altre informazioni utili (ricerche di mkt, focus group, indici competitors, ecc.). Concerto il piano incentivi delle vendite con i responsabili Vendite (4 regional). Coordino tutte le attività legate ad eventi (convention, lancio canvass, formazione vendite). Contrattualistica per l'area servizi e customer care.</p> <p>Principali tematiche sviluppate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - riorganizzazione area Acquisti e Marketing - ridefinizione delle politiche commerciali di categoria - realizzazione del marketing-plan annuale e del piano media - formazione category - nuova contrattualistica unica di gruppo - implant sistemi di business intelligence, di gestione supply chain e space allocation - progetto lancio servizi MVNO (operatore telefonico virtuale own-brand) - utilizzo di asta on line per attività di saving (accessori e servizi) - realizzazione eventi commerciali per tutta la catena <p>KPI: ricavi, I° e II° margine, budgt marketing (costi/ricavi), stock piattaforma e rotazione, costi logistica. Ebitda attraverso sistema stock-option (operazione MBO con fondo private equity).</p>
Date	SET. 02 - DIC. 04
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	TOROC - Committee of XX Olympic Winter Games Torino2006. Budget 1.250mio€, 1600 dipendenti. (sede Torino)
Titolo della qualifica rilasciata	Deputy Procurement Director
Principali tematiche/competenza professionali possedute	<p>Gestione area acquisti merci e servizi finalizzati all'organizzazione olimpica di Torino 2006 (bisogni generici e servizi). Ricerca delle migliori condizioni d'acquisto anche in ottica sponsorship (superiore ad 1mio€). Definizione dei bdgt d'acquisto delle functional area. Negoziazioni contratti e coordinamento delle commissioni di valutazione per evidenze pubbliche (rating, definizione short list, workshop, negoziazione e contratto).</p> <p>Sviluppo dell'organizzazione procurement, della metodologia, dei processi e degli strumenti di controllo (insieme ad un team di lavoro).</p> <p>Principali tematiche sviluppate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definizione dell'organizzazione e dei processi d'acquisto del Comitato - assesment dei fabbisogni e classificazione per singola funzione (trasporti, west&cleaning, sanità, food&beverage, accomodation, ecc.) - definizione del processo di budgeting e di rda - analisi aree sponsor potenziali - contrattualistica e rating fornitori - per commesse >2mio€ coordinamento commissione interna di valutazione a seguito di pubblica evidenza (Sole24ore) e chiusura negoziazione <p>KPI: legate ai saving e alle sponsorship (condiviso con l'area Mktg). Giro d'affari gestito circa 700mio€.</p>
Date	SET.01 - LUG. 02
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	CDC Point Spa Loc Pontedera (Pisa)
Livello nella classificazione nazionale o internazionale	I° retailer nazionale IT multicanale (Computer Discount, Compy, CDC). Ricavi 560mio€, 400 dipendenti.

<p>Titolo della qualifica rilasciata</p> <p>Principali tematiche/competenza professionali possedute</p>	<p>Direttore Acquisti e Mktg</p> <p>Gestione area Acquisti e Private Label (category managers, approvvigionatori, assistenti, 28 persone). Assegnazione ruoli delle categorie e budget (in condivisione area vendite). Ricerca accordi con fornitori strategici ed internazionali, definizione della politica commerciale per categoria/canale, definizione politica fornitori. Membro del board management .</p> <p>Principali tematiche sviluppate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - riorganizzazione area acquisti gruppo Cdc - lancio delle file commerciali acquisti/vendite - definizione del processo commerciale (wheel retail strategy) - negoziazioni accordi internazionali (Intel, Lexmark, Microsoft, Acer, ecc.) - riposizionamento private label <p>KPI: I° e II° margine, margini contribuzionali, bdtg marketing. Stock rotation magazzino. Stock option legato ad ebitda.</p> <p>Giro d'affari gestito circa 500mio€.</p>
<p>Date</p> <p>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</p> <p>Livello nella classificazione nazionale o internazionale</p>	<p>GEN. 96 - GEN. 01</p> <p>Gruppo PAM Spa Spinea (Venezia)</p> <p>IV° gruppo italiano grande distribuzione multicanale (Iper, superstore, supermercati e hard discount). 1.250mio€, 11000 dipendenti.</p>
<p>Titolo della qualifica rilasciata</p> <p>Principali tematiche/competenza professionali possedute</p>	<p>Direttore Acquisti Non Food (tra cui tutte le categorie di elettronica di consumo e del bazar tradizionale)</p> <p>Gestione area Acquisti Bazar per i canali ipermercati e superstore (11 persone). Membro permanente del Comitato commerciale Panorama. Politica di area/categoria, import, negoziazione accordi strategici in commissione non-food Intermedia (supercentrale d'acquisto). Piani commerciali stagionali e politica promozionale. Marketing private label.</p> <p>Principali tematiche sviluppate:</p> <ul style="list-style-type: none"> - start-up centrale acquisti bazar pesante (elettronica di consumo) Gruppo PAM - riposizionamento insegna iper Panorama (insieme a Bossard Consulting e Cap Gemini) - lancio private label reparto casalinghi e cancelleria - sviluppo import diretto (far east) - ridefinizione di tutte le strutture di gamma bazar leggero (sport, brico, casalinghi, cancelleria, giocattolo, arredo giardino) - implementazione contrattualistica a sistema (II° margine) - lancio file commerciali bazar (ipermercati e superstore) <p>KPI: I° e II° margine, ricavi, shelf share PL.</p> <p>Giro d'affari gestito per circa 150mio€.</p>
<p>Date</p> <p>Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione</p> <p>Livello nella classificazione nazionale o internazionale</p> <p>Titolo della qualifica rilasciata</p> <p>Principali tematiche/competenza professionali possedute</p>	<p>NOV. 92 - GEN. 96</p> <p>AUCHAN Italia Spa (ex sede centrale Torino)</p> <p>II° gruppo europeo grande distribuzione (12.000mio€, 40000 dipendenti)</p> <p>Buyer Senior non food</p> <p>Responsabile acquisti reparti stagionali bazar e tx sport-ware. Definizione della struttura di gamma, del pricing e delle promozioni. Coordinamento internazionale del marchio privato reparto sport (Italia, Francia e Spagna) e sinergie sulle campagne.</p> <p>Principali tematiche sviluppate:</p>

Date
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione
 Livello nella classificazione nazionale o internazionale

SET. 83 - NOV. 92

Gruppo RINASCENTE Spa (sede Milano)

I° gruppo italiano grande distribuzione multicanale (3.000mio€ ricavi, 18000 dipendenti)

Capo Reparto Vendite (Bricocenter) -> 1988 Buyer (Città Mercato e Cash&Carry)

Principali tematiche/competenza professionali possedute

Prima apertura Bricocenter Venaria (TO) come Capo Reparto vendite, per poi assumere la responsabilità del Bricocenter di Cinisello (MI) come Capo negozio (35 fte).
 Nell'88 passo alla divisione ipermercati come Buyer per i reparti stagionali bazar e brico. Definizione della struttura di gamma, del pricing e delle promozioni. Pianificazione import (principalmente far-east).

Progetti speciali

- Operazione management buy out con fondo private equity (4GH e LaGardenia)
- Informatizzazione gestione contratti (PANORAMA e 4GH)
- Category management per canale ipermercati e retail (Panorama e 4GH)
- Lancio marchi privati commerciali non-food (Sport, Casalingo, Do-it-yourself, IT) per AUCHAN, PANORAMA e ricerca e sviluppo marchi della cosmesi per LaGardenia.
- Business plan MVNO (mobile virtual network operator) per 4GH
- Vari progetti collegati al change management
- Riposizionamento d'insegna (Riposizionamento insegna PAM/PANORAMA e de La Gardenia Beauty)
- Definizione processi inter-funzionali (Gruppo PAM, CDC, Olimpiadi)

Capacità e competenze professionali

Madrelingua(e) **Italiana**

Altra(e) lingua(e)

Autovalutazione

Livello europeo ()*

inglese
francese

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
C2	Utente avanzato	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	B2	Utente autonomo	C1	Utente avanzato
A2	Utente base	A2	Utente base	A2	Utente base	A2	Utente base	A1	Utente base

() Quadro comune europeo di riferimento per le lingue*

Capacità e competenze sociali

Relazione multi livello, ascolto, lavoro di squadra, iniziativa, autorevolezza. Coinvolgimento della squadra nel processo decisionale. Interprete dello spirito d'impresa. Approccio multifunzione e ricerca sinergie trasversali. Senso delle priorità e orientamento al risultato e all'innovazione.

Capacità e competenze organizzative

Gestione progetti (project leader), gestione risorse (anche alto potenziale), pianificazione, forecasting, analisi mercato. Conduzione di aule formative. Presentazioni articolate (convention, progetti, analisi)

Capacità e competenze tecniche

Profonda conoscenza dei processi d'acquisto e delle dinamiche commerciali della distribuzione organizzata. Conoscenza mercato estero per import (far-east) non-food, Ampliamento del know-how nell'area servizi e grandi progetti (Olimpiadi). Abitudine alla pianificazione (project management). Realizzazione di business-plan. Uso strumenti di valutazione strategica e analisi dei mercati. Sviluppo marchi commerciali ed ricerca marchi esclusivi, con relative campagne di lancio. Sviluppo new concept. Change management.

Capacità e competenze informatiche

Utilizzo evoluto di Office e di sistemi business.intelligence (Cognos, BisRetail, SAP). JDA per sistema di approvvigionamento e gestione scorte. Entactis per la realizzazione dei planogrammi espositivi.

Altre capacità e competenze	Partecipazione in qualità di relatore ad alcuni eventi (forum, corsi formativi, conventions) Sport e viaggi. Volontariato presso OSF. Mare e immersioni
Patente	Patenti B (auto) e nautica (oltre 12 miglia)
Referenze disponibili.	Dirette e verificabili (anche su community http://www.linkedin.com/in/fvadi)

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali secondo quanto prescritto dalla legge sulla Privacy.

GRIGLIA PER L'AUTOVALUTAZIONE