

## Angelo Pagano

Via Attilio Ambrosini 200, 00147 Roma (RM), Italia  
Mobile: 3406127426 Email: apagano67@googlemail.com

### **Alla ricerca di incarichi sfidanti e stimolanti come COO, Direttore Commerciale o Direttore Vendite**

Dati salienti carriera:

- Direttore operativo con oltre 23 anni di esperienza nel Retail
- Predisposizione e monitoraggio Budget , P&L e controllo di gestione
- Ottima conoscenza delle dinamiche del punto vendita e della sua organizzazione
- Ottima Conoscenza del mercato Retail Italia e del territorio
- Elevata esperienza nello sviluppo di reti in franchising e dirette
- Conoscenza approfondita del settore Cosmetica e Profumeria, Accessori ed Abbigliamento, Casalinghi e merci varie
- Buon pianificatore di attività volte a migliorare l'efficacia dei canali di vendita al dettaglio in termini di creazione di valore, ricavi, profitti e crescita del business all'interno di mercati altamente competitivi
- Spirito di adattamento e flessibilità in situazioni lavorative complesse e dinamiche
- Forte senso del dovere e della lealtà che mi hanno sempre reso una persona di riferimento nelle realtà in cui ho operato
- Ottimo motivatore e formatore delle risorse aziendali che ho sempre aiutato a crescere
- Ottime relazioni interpersonali con fornitori interni ed esterni
- Conoscenze approfondite della normativa sul commercio e dei contratti di lavoro
- Buona conoscenza del mercato immobiliare commerciale

#### **AREE di ESPERIENZA**

- Retail Operations (Diretti e Franchising)
- Gestione punti vendita
- Gestione Personale
- Strategia
- Sviluppo del mercato ed espansione
- Analisi commerciale e finanziaria
- Planning, Budgeting e Forecasting
- Controllo di gestione
- Responsabilità del P&L
- Project Management
- Gestione inventari
- Trattative commerciali
- Sviluppo reti dirette e in franchising
- Gestione Processi
- Brand Management
- Gestione del cambiamento
- Ricerca e selezione delle risorse
- Gestione delle performance e dei talenti
- Relazioni Sindacali
- Visual Merchandising e progettazione dei Layout
- Marketing e Co-Marketing
- Contrattualistica : Immobiliare e servizi
- E-Commerce

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

### Accessorize Centro Sud Italia , Roma, Italia

#### The Body Shop Italia, Roma

#### Pandora affiliato Palermo

#### **Chief Operating Officer ( COO)**

Giugno 2012 – ad oggi

#### **Attività:**

- Commercio dettaglio accessori e profumeria come Master Affiliato: Negozi monomarca ( Diretti e Franchising )
- Negozi: 40 (27 diretti e 13 in franchising).Gestione sito E-commerce The Body Shop.
- Turnover: 30 mln euro
- Team : 150 persone. 4 Area Manager, 1 responsabile risorse umane,1 segretaria commerciale, 1 segretaria sviluppo franchising, 1 IT, 4 Amministrative, 2 Commerciali di sede
- Riporta a: Amministratore unico ( Proprietario azienda)

#### **Responsabilità chiave :**

- Coordinare, ottimizzare e gestire i principali progetti aziendali e le attività operative
- Sviluppare le vendite dei negozi diretti e affiliati ed il risultato economico dell'azienda
- Controllare e migliorare tutti i parametri dei KPI dei punti vendita
- Formulare i budget e i forecast e seguire il controllo di gestione
- Gestire il rapporto con casa madre in Inghilterra
- Coordinare tutte le risorse di sede + negozi
- Sviluppare la rete dei punti vendita diretti
- Sviluppare la rete in franchising
- Gestire le trattative per la firma dei nuovi contratti di affitto e le rinegoziazioni dei contratti in essere
- Ricercare nuovi affiliati e relative trattative per la firma del contratto di affiliazione
- Gestione dei progetti di ristrutturazione dei punti vendita
- Risorse umane: sviluppo competenze e valorizzazione risorse. Formazione continua.
- Seguire le relazioni sindacali, la contrattualistica e il coordinamento dei consulenti esterni.
- Ricerca di nuove opportunità di business
- Coordinamento delle attività marketing e promozionali
- Aumentare la Customer satisfaction.

#### **Risultati:**

- Miglioramento del conto economico aziendale con forte incremento della marginalità ottenuto con il miglioramento di quasi tutte le voci del conto economico
- Sviluppo della squadra Retail in termini numerici e qualitativi
- Sviluppo e coordinamento del nuovo progetto Franchising che ha portato all'apertura di 10 nuovi punti vendita negli ultimi 24 mesi. Gestione diretta delle trattative con i potenziali affiliati
- Sviluppo e coordinamento del progetto per l'inserimento di un nuovo programma di gestione magazzino e cassa
- Realizzato progetto sulla distribuzione oraria dei presidi nei negozi e contestuale riduzione delle ferie arretrate
- Gestione completa di progetti di ristrutturazione ,anche parziale, di 10 punti vendita
- Apertura di un nuovo negozio con un nuovo marchio
- Gestione di una procedura di mobilità trasformata in solidarietà e relativi accordi sindacali
- Spostamento uffici di sede con risparmio del 50% sul canone di locazione
- Trattative per la firma di un nuovo contratto commerciale con nuovo marchio

**Attività :**

- Commercio al dettaglio di prodotti cosmetica e cura della persona in negozi monomarca diretti
- Negozi : 45
- Turnover: 60 mln euro.
- Team :300 persone. 6 Area Manager, 1 Visual Merchandising e 1 Formatrice itinerante.
- Riporta a : Presidente Douglas Italia

**Responsabilità chiave :**

- Sviluppare le vendite dei negozi ed il risultato economico dell'azienda
- Migliorare i KPI più importanti
- Garantire la corretta implementazione di tutte le iniziative commerciali e promozionali nella rete di vendita
- Selezionare nuovo personale di vendita , responsabili di punto vendita e Area Manager
- Favorire e organizzare la formazione continua dei collaboratori
- Migliorare il servizio al cliente
- Affiancare responsabile sviluppo immobiliare nell'individuazione delle location più adatte
- Budget , P&L e controllo di gestione
- Garantire le giuste coperture di merce nei pdv
- Curare i rapporti con i fornitori
- Trattative commerciali con fornitori per iniziative locali
- Partecipare e gestire progetti aziendali
- Consultare ed interpretare reportistica commerciale

**Risultati:**

- Incrementate le vendite e la redditività dell'area di competenza
- Incrementato considerevolmente l'EBITDA dell'area Centro Sud
- Incrementata la rete vendita del Centro Sud con 20 nuove aperture. Ristrutturati altri 10 pdv.
- Sviluppato e formato personalmente la squadra dei capi area che sono passati da 1 del 2006 a 6 del 2012.
- Ho ideato e contribuito a realizzare l'Accademia dei Talenti ( una scuola di formazione per futuri responsabili di punto vendita)
- Impostato e seguito con i capi area un programma di formazione per tutti i collaboratori dei negozi sul servizio al cliente e sui principali indicatori di prestazione dei punti vendita. Quest'ultimo corso è stato poi somministrato a tutti i capi area di Douglas ed agli store manager di tutta la rete
- Ho implementato e completato il sistema di reportistica commerciale aziendale
- Partecipato attivamente alla realizzazione dei progetti aziendali di : Visual merchandising, CDC e repricing
- Ho portato avanti diverse trattative commerciali con vari fornitori realizzando attività varie in store ed all'esterno.

**Capo Gruppo Milano Duomo ( 10/2002 a 03/2004)**

**Direttore punto vendita Palermo (03/2001 a 09/2002)**

**Direttore punto vendita Genova (04/2004 a 02/2006)**

***Attività:***

- Commercio al dettaglio di una ampia gamma di prodotti in department store diretti
- Negozi: 15 a livello nazionale
- Turnover: 400 mln euro
- Team : mediamente 100 persone per negozio. 200 a Duomo
- Riporta a : Direttore vendite

***Responsabilità chiave e risultati:***

- Gestione completa del punto vendita
- Responsabile del conto economico e della redditività del punto vendita
- Motivazione e formazione del gruppo di lavoro
- Servizio al cliente
- Relazioni Sindacali
- Elaborazione reportistica commerciale e sua interpretazione
- Gestione dell'OTB di punto vendita.
- Relazione con i fornitori
- Gestione progetto Camiceria continuativa con l'acquisto uomo
- Affiancamento ai buyer nella selezione dei prodotti stagionali dell'aggregato uomo
- Aumento delle vendite del 10% nel punto vendita di Genova

**Direttore punto vendita Palermo ( 05/1999 a 02/2001)**

**Direttore punto vendita Catania ( 04/1998 a 04/1999)**

**Direttore punto vendita Latina ( 09/1997 a 03/1998)**

**Direttore punto vendita Trani ( 02/1997 a 09/1997)**

**Allievo Gerente ( 12/1994 a 01/1997)**

**Attività:**

- Commercio al dettaglio di abbigliamento e accessori
- Negozi: 60
- Turnover: 400 mln euro
- Riporta a: Capo Zona

**Responsabilità chiave e risultati:**

- Gestione completa del punto vendita
- Responsabile del conto economico e della redditività del punto vendita
- Motivazione e formazione del gruppo di lavoro
- Ottimizzazione del servizio al cliente
- Apertura primo Oviesse in Sicilia 1998
- Riconversione Standa a Palermo Strasburgo con affiancamento e formazione al personale ex Standa
- Formazione a affiancamento ai nuovi Gerenti di punto vendita
- Supporto al Capo Zona della Sicilia e Calabria nella riconversione dei punti vendita ex Standa
- Supporto all'ufficio personale per la selezione di nuovi allievi gerenti

---

**FORMAZIONE**

Executive MBA , 2009/2010

**LUISS, Roma**

Laurea in Scienze Politiche , 1990

**UNIVERSITÀ STATALE DI PALERMO , Palermo (Italia)**

Diploma Maturità Scientifica , 1986

**LICEO SCIENTIFICO "G.GALILEI" , Palermo (Italia)**

---

**PROFILO PERSONALE**

- Nazionalità : Italiana
- Data di nascita : 16 Settembre 1967
- Lingue : Italiano madrelingua, Inglese Avanzato ,Spagnolo e Francese Scolastico