

CURRICULUM VITAE

Stefano Zulian



nato a Mestre (VE), il 22 dicembre 1965
stato civile: coniugato, due figli
residenza: Via A.Barbarigo 1, 30173 Mestre (VE)

Studi

- Laurea in Economia Aziendale presso l'Università di Venezia, "Ca' Foscari" Titolo della Tesi: *"Il sistema di controllo strategico in una azienda operante nel settore della componentistica, caso aziendale gruppo Magneti Marelli"* Sessione universitaria: Marzo 1993 Punteggio: 105/110
- Diploma di Perito Turistico, presso Istituto Tecnico per il Turismo "F.Algarotti" Venezia Punteggio: 54/60
- MBA, Executive Certificate of international Strategy and Business Management, Cimba presso Iowa University USA (luglio 09)

Lingue straniere e conoscenze informatiche

Italiano: madrelingua
Inglese (ottimo);
Tedesco (buono);
Francese (ottimo)

Utente esperto sia della suite MS Office che di gestionali ERP;

Corsi aziendali

- *Corsi aziendali di lingue*
- *Corsi organizzati da Camere di commercio e Associazione Industriali per operatori di commercio estero*
- *Training metodo "Kaeser": "Mobilitare nuove energie nel rapporto con i clienti (fase 1)" svoltosi presso lo Studio Mario Silvano S.p.A. Milano*
- *Training "Strategie e comportamenti per risultati di eccellenza" svoltosi presso l'azienda, studio Meta Brescia*
- *Training "Metodologie e soluzioni manageriali", svoltosi presso l'azienda, CUA*
- *Lean Management process, Porsche Consulting Group*

Ultimo Ruolo

ricoperto International Sales Director & Direttore Generale Filiale Francia (StGenis-Laval, Lyon- Francia)

Settori conosciuti Beni di lusso: gioielli ed orologi
Calzature e Abbigliamento
Prodotti ed attrezzature sportive
Materiali chimici per l'edilizia

Esperienze lavorative

Settembre 1993 – 1998 : Polyglass S.p.A. (Negrisia di Ponte di Piave -TV), azienda industriale operante nel settore di prodotti di consumo industriale per l'edilizia (sistemi impermeabilizzanti ed isolanti).
Ho ricoperto inizialmente il ruolo di Export Area Manager.
1996-1998: il ruolo si è evoluto in Responsabile Vendite "Distributori esteri".

1999-2011 Tecnica Group S.p.A. (Giavera del Montello - TV) produttrice di calzature invernali e sportive outdoor, scarponi da sci, pattini a rotelle in linea, abbigliamento sportivo.
1999-2002 Ho ricoperto il ruolo di Export Area manager per il brand Tecnica.
2003-2005 International Sales and Marketing Director (tutte le linee)
2005-2006 Global (Int. and Domestic) Sales and Marketing Director (tutte le linee)
2007-2008 Business Unit Director, Sales and Marketing
2008- 2010 Business Unit Director, Brand Tecnica (calzature e scarponi da sci)
2010 – 2014: Business Unit Director, linee calzature marchi Tecnica e Moon Boot

2014 – 2018: Morellato France Managing Director: Direttore Generale Filiale di distribuzione francese (che serve altri paesi come Belux, e paesi lingua francese) HQ in Padova; Produzione e commercio di gioielli, bijoux, orologi, cinturini con portafoglio completo di marchi.
2016 – 2018: International Sales Director & Managing Director Morellato France

Percorso lavorativo Inizialmente con responsabilità commerciali limitate (Export Area Manager), poi con responsabilità (Sales Director) di tutti i mercati (sia internazionali con filiali, distributori e agenti, sia nazionali con rete vendita diretta), per anni il ruolo ricoperto è stato quello di Business Unit Director del marchio Tecnica e altri marchi ad esso collegati.

Ultima esperienza come Direttore Generale (Country Manager residente) della filiale in Francia del gruppo Morellato SpA. (30 persone). Oltre a tale ruolo, da marzo 2016 ho ricoperto anche la posizione di International Sales Director (Europa Africa Americhe) (3 export Area Managers con oltre 60 paesi serviti). In entrambe le aziende ho operato avendo alle mie

dipendenze le funzioni di: customer service, commerciale, marketing di prodotto, e-commerce.

Mansioni e responsabilità

Rispondendo direttamente all'Amministratore Delegato (proprietà) della casa madre in Italia, il ruolo attuale prevede:

- la responsabilità completa del P/L e bilancio della società francese, con obiettivi di fatturato, margine contribuzione, controllo costi;
- la responsabilità di gestione del portafoglio marchi (Morellato, Sector, Maserati, Trussardi, Furla, Pepe Jeans, Philip Watch, Just Cavalli, John Galliano, Chronostar) per le diverse linee di prodotti esistenti (gioielli, orologi, cinturini ed accessori);
- gestione del personale diretto per le diverse funzioni commerciali, marketing, amministrative;
- gestione dei punti vendita e del loro personale (retail, shop-in-shop) sul territorio di competenza;
- gestione dei clienti internazionali con sede nel territorio di competenza;
- responsabilità commerciale delle aree Europa/Africa/Americhe gestite con un gruppo export area Managers, che a loro volta si avvalevano di distributori e agenti locali.

Nella precedente esperienza di Business Unit Dir., oltre alle capacità di gestione della distribuzione commerciale ho maturato esperienze di:

- ristrutturazione reti commerciali a fronte di condizioni di mercato ed organizzative diverse (filiali, distribuzioni, reti dirette);
- gestione delle strutture e attività di product management, brand marketing & comunicazione, programmazione commerciale e logistica, vendite mercato domestico e world-wide, anche di marchi distribuiti;
- definizione degli obiettivi e della pianificazione strategica e tattica, con la finalità di garantire la crescita e lo sviluppo di lungo periodo del marchio e dei prodotti gestiti con la definizione del piano strategico triennale;
- definizione con la Dir. Operations delle fonti produttive, dei piani produttivi e la programmazione commerciale annuale.

Attività di consulenza/training

Negli ultimi anni ho svolto attività di consulenza occasionale come coach/trainer in corsi di formazione manageriale organizzati da "Cambiamenti nelle Organizzazioni snc" di Treviso (dr. Umberto Porri, www.cambiamenti.it) in piccole e medie imprese (ultimi corsi tenuti presso Evocorse srl, ARD Raccanello Padova) con particolare focalizzazione per la formazione della forza vendite, management training in attività commerciale (lavoro per obiettivi, organizzazione e controllo forza vendite, ect), team building interfunzionale

Inquadramento

Dirigente

Mobilità lavorativa **Disponibile a trasferimento e trasferte**

Recapiti

Tel.: 041 61 12 62

Cell.: 335 74 66 552

E-mail: zulian.stefano@hotmail.com

linkedin: www.linkedin.com/in/stefano-zulian-68438213

A

Ai sensi e per gli effetti degli articoli 13 e 14 del GDPR (General Data Protection Regulation) - Regolamento UE 2016/679, autorizzo al trattamento dei dati personali contenuti nel presente documento".

Venezia Mestre, 2 Agosto 2018