

LORENZO PIRAMI

DIRETTORE ACQUISTI

PROFILO PROFESSIONALE

Direttore acquisti con provate competenze in ambito di negoziazione, marketing management, business planning, lancio di nuovi prodotti e gestione di team nel settore retail e consumer goods dal forte respiro internazionale.

ESPERIENZA LAVORATIVA

DIRETTORE ACQUISTI

LIDL ITALIA SRL, Verona, (Retail) | Verona | 11.2016 - oggi

Responsabilità: Gestione del reparto acquisti settore food e near food, private label e marca

- ✓ Gestione del reparto BUYERS con 15 acquirenti senior e junior
 - Sviluppo strategia di acquisto e di posizionamento prezzo sul mercato
 - Supervisione di tutte le negoziazioni
- ✓ Gestione del reparto Category Management (2 persone)
 - Sviluppo strategia assortimentale e posizionamento sul punto vendita
- ✓ Gestione del reparto Packaging and Design (12 persone)
 - Supervisione dello sviluppo grafico delle private labels
- ✓ Gestione del reparto rilevamento prezzi (3 persone)

Principali risultati:

- Sviluppo ed introduzione sui punti vendita del settore Bio, Senza Glutine, Vegetariano (+150 mln€ di fatturato aggiuntivo)
- Rinnovo del reparto carne: nuovi prodotti, qualità, packaging, promozione (+40% vs fatturato anno precedente)
- Introduzione del concetto di regionalità con assortimenti specifici per regione (+10% vs fatturato anno precedente)

BUYER

LIDL ITALIA SRL, Verona, (Retail) | Verona | 03.2013 - 10.2016

Responsabilità: Gestione dell'assortimento a marchio privato settore food

- ✓ Management dei prodotti, sviluppo nuovi range e definizione dell'assortimento
- ✓ Gestione delle trattative, negoziazione e monitoraggio delle condizioni contrattuali con i fornitori (per l'Italia e l'Estero)
- ✓ Gestione del marketing mix (decisione di prezzo, sviluppo packaging, disposizione "in store")
- ✓ Pianificazione ordini
- ✓ Controllo di qualità per i gruppi merceologici di competenza
- ✓ Sviluppo ricerche di mercato, analisi trends e comportamento dei consumatori
- ✓ Gestione di 3 Junior Buyer ed un Buyer Assistant

Principali risultati:

Crescita costante di circa il 10% annuo del fatturato (ca. 500 mln€) delle categorie sotto la mia responsabilità.



DATI PERSONALI



17/05/1977
Firenze



+39.349.2573049



lorenzopirami
@hotmail.com



Verona, Italia

FORMAZIONE

MBA DIPLOMA

Fondazione CUOA

Corso di approfondimento:
Marketing Manager

Borsa di Studio FERRERO

Vicenza, 2003-2004

LAUREA IN ECONOMIA AZIENDALE

Università degli Studi Firenze Firenze,
1996-2002

ERASMUS

Copenhagen Business School
Danimarca, 1999-2000

ESPERIENZA LAVORATIVA

BRAND MANAGER HIP HOP E BREIL

BINDA ITALIA SRL (Orologi&Gioielli) | Milano | 06.2008-02.2013

Responsabilità: Gestione del marchio di proprietà Breil ed Hip Hop watches & jewels per il mercato locale ed internazionale

- ✓ Formulazione obiettivi e strategie di marketing
- ✓ Sviluppo nuovi prodotti e determinazione prezzo
- ✓ Coordinamento di agenzie esterne per lo sviluppo di spot tv, campagne outdoor e stampa
- ✓ Organizzazione di eventi, in collaborazione con il reparto PR ed agenzie esterne
- ✓ Coordinamento del reparto media (circa 4 mln€ di budget)
- ✓ Sviluppo, insieme al reparto vendite, di tutto il blocco innovativo di materiale trade marketing
- ✓ Organizzazione fiere di settore

Principali risultati:

Ho guidato il brand Hip Hop ad essere leader di mercato e ho contribuito a mantenere questo primato. Ho raggiunto questo risultato sviluppando un prodotto dalla forte USP, attraverso un'attenta analisi dei concorrenti, una profonda lettura del mercato ed un intenso studio del consumatore finale.

BRAND MANAGER

FERRERO GERMANIA (Food&Beverage) | Francoforte | 07.2006 - 06.2008

Responsabilità: Gestione dei test di sperimentazione del reparto praline

- ✓ Organizzazione del panel test, contrattazione degli spazi con il trade, sviluppo materiale punto vendita, organizzazione interviste ai consumatori, eventi, attività di visual merchandising
- ✓ Stima del potenziale di ciascun prodotto in vista del lancio nazionale da comunicare all'amministratore delegato
- ✓ Analisi dei dati di vendita, dei principali KPI's, delle rotazioni del prodotto e dei risultati derivanti da ricerche sul consumatore
- ✓ Analisi di mercato attraverso dati GFK e Nielsen, sviluppo, implementazione e verifica di campagne advertising, gestione ed organizzazione di ricerche quali-quantitative

Principali risultati:

Gestione di tutte le fasi di sperimentazione che hanno portato alla decisione di lancio del brand Ferrero Rondnoir.

INTERNATIONAL PRODUCT MANAGER

SOREMARTEC SRL, GRUPPO FERRERO, Cuneo (Food&Beverage) | Alba | 03.2004 - 07.2006

Responsabilità: Gestione di tutte le fasi di sperimentazione della merceologia praline, dall'idea iniziale di prodotto fino al piazzamento sul mercato

- ✓ Definizione del posizionamento del brand
- ✓ Sviluppo coerente di tutto il materiale punto vendita, della dose del prodotto ed il packaging, (sostenuto da ricerche qualitative e sempre con un approccio di adattamento internazionale, lavorando per soddisfare le diverse esigenze dei vari paesi di sperimentazione)
- ✓ Presentazione del progetto e dei vari aggiornamenti sullo status di questo nei vari convegni internazionali
- ✓ Rivisitazione del marketing mix in un processo di costante aggiornamento sulla base dei feedback ricevuti dai vari paesi

Tutto è stato fatto a stretto contatto con il proprietario e principale ideatore dei nuovi prodotti, il Sig. Michele Ferrero.

LINGUE

INGLESE

ottima conoscenza scritto e parlato

TEDESCO

ottima conoscenza scritto e parlato

SPAGNOLO

media conoscenza

ALTRO

ADVANCED CATEGORY MANAGEMENT

Certificato GS1, 2017

SOMMELIER

II LIVELLO AIS

Associazione Italiana Sommelier, 2016-2017