

**FULVIO FACCHINI**

Via Palazzina, 74

35030 Rovolon (PD)

Nato a Padova il 16/03/80

[c.f.] FCCFLV80C16G224I

[C] +39 338.90 64 66 3

[F] +39 049.52 26 28 4

[@] [fulvio.facchini@gmail.com](mailto:fulvio.facchini@gmail.com)

[Skype]: Fulvio Facchini

**ESPERIENZE PROFESSIONALI****Area Development Manager** presso “PRIME Srl”. [www.primeworld.it](http://www.primeworld.it)

(settembre 2019 – ad oggi)

*Settore: marketing/abbigliamento*

○ Sviluppo commerciale area nord Italia ○ Analisi esigenze cliente, studio azienda e competitor, realizzazione proposta di valore definita in base agli obiettivi prefissati ○ Sviluppo strumenti di comunicazione aziendale ○ Trattativa commerciale e Responsabilità diretta sulle marginalità ○ Project management ○ Branded merchandising consultant, ○ Interfacce esterne: Buyer, Dir. acquisti, Product Manager, Marketing Manager, Dir. Marketing.

**Capo Settore Commercio** presso “LEROY MERLIN ITALIA”. [www.leroymerlin.it](http://www.leroymerlin.it)

(giugno 2015 – agosto 2018)

*(6/2015 => 9/2017 rep. Arredo bagno-Pavimenti; 9/2017 => 8/2018 rep. Utensileria-Ferramenta)**Settore: GDS/DIY*

○ Membro del Comitato di Direzione Negozio e preposto ○ Gestione politica prezzo, marginalità, assortimento, rotazione stock, promozione ed offerta commerciale ○ Analisi concorrenza ○ definizione strategia a medio termine ○ Definizione obiettivi e budget ○ Responsabilità conto economico di settore ○ Gestione rapporti con i fornitori ○ Selezione, organizzazione oraria, formazione e piani di sviluppo risorse umane: risorse gestite 11 ○ Budget gestito: 5 Milioni €

**Key Account & Project Manager** presso “AUDES Group Srl”. [www.audes.it](http://www.audes.it)

(aprile 2012 – maggio 2015)

*Settore: marketing/abbigliamento*

○ Gestione ed implementazione portfolio top client ○ Analisi esigenze cliente, studio azienda e competitor, realizzazione proposta di valore definita in base agli obiettivi prefissati ○ Competenze prodotti, tessuti, trattamenti e produzioni, ○ Trattativa commerciale e Responsabilità diretta sulle marginalità ○ Project management ○ Branded merchandising consultant, ○ Interfacce esterne: Buyer, Dir. acquisti, Product Manager, Marketing Manager, Dir. Marketing ○ Alcune aziende clienti: *Fiat, Nestlè, Euronics, Mediolanum, Ferrero*, licenziatario *Juventus FC* ○ Budget annuo raggiunto: 500.000€ ○ Persone supervisionate: 4/5



**Product Manager – canale DIY Grande Distribuzione** presso “VIMAR Spa”. [www.vimar.it](http://www.vimar.it)  
(marzo 2010 – marzo 2012)

*Settore: Industria materiale elettrico canale GDS –DIY /*

○ Elaborazione piano di marketing di categoria su più canali di vendita (ITA, GD, EST), ○ Capacità di analisi (esigenze, posizionamenti, benchmark, pricing, forecast), ○ Packaging e private label, ○ Responsabilità cataloghi (razionalizzazione/ampliamento/integrazione), ○ Formazione forza vendita su nuovi prodotti, ○ comunicazione in/out store, ○ Conoscenza approfondita DIY ITA e FR, ○ Gestione leve: Prodotto, Prezzo, Promozione e distribuzione, ○ Campagne lancio nuovi prodotti/canali, ○ Interfacce interne: dir. commerciale, ufficio acquisti, R&D, controllo di gestione, ○ Interfacce esterne: *buyer, category manager, capi settore, store manager.*



**Buyer Assistant ICT** presso “TRONY” [www.trony.it](http://www.trony.it) (novembre 2009 – febbraio 2010)

*Settore: GDS elettronica*

○ Analisi dati sell-out, ○ Contatti e ordini a fornitori, ○ Monitoraggio/analisi premi da fornitori, ○ Gestione anagrafica prodotti, ○ Monitoraggio competitor, ○ Contatti e gestione assortimenti prodotti tra filiali, ○ Creazione offerte commerciali per il canale ingrosso, ○ Contatti con centrale d'acquisto, ○ Monitoraggio statistiche di vendita, ○ Assistenza e risoluzione problematiche dei punti vendita, ○ Conoscenza approfondita delle contrattualistiche commerciali, ○ Conoscenze approfondite dei prodotti ICT, ○ Gestione ordini a fornitore, ○ Analisi marginalità, ○ Analisi competitor.

**Venditore ICT** presso “TRONY - gruppo GPM”. [www.trony.it](http://www.trony.it) (febbraio 2009 – maggio 2009)



**Venditore Reparto HI-FI** presso “CONFORAMA” [www.conforama.it](http://www.conforama.it)

(aprile 2003 – gennaio 2009)

*Settore: GDS elettronica*

Durante gli studi universitari:

○ Vendita, post vendita, servizio clienti, ○ Corsi di approfondimento di tecniche di vendita e gestione del rapporto con i clienti, ○ Realizzazione tesi di laurea su politiche commerciali d'insegna (con supporto delle direzioni commerciale, marketing e risorse umane), ○ Attività di merchandising.

Gestione reparto (layout, comunicazione, realizzazione banchi), ○ Vendita prodotti e servizi in *cross-selling*,



*Tecnico di laboratorio addetto a colture cellulari, operante in ambiente sterile* presso “FAB – Gruppo FIDIA farmaceutici Spa”. [www.fidiapharma.com](http://www.fidiapharma.com) (luglio 2001 – settembre 200)

## ISTRUZIONE



Master in “Retail Management e Marketing” conseguito presso la **Fondazione CUOA** di Altavilla Vicentina (Vi) il 22 gennaio 2010.

Laurea in *“Economia Territoriale e reti d’Imprese, curriculum gestionale”* (classe XXVIII scienze economiche), conseguita il 16 luglio 2008 presso l’**Università degli Studi di Padova**.  
Tesi: *“Comunicazione ed assortimento nella GD no-food: il caso CONFORAMA ITALIA”*.

*Maturità Scientifica* ad indirizzo Chimico-Biologico, conseguita il 12 luglio 2000, presso l’ITAS *“Pietro Scalcerle”* di Padova.

## CONOSCENZE LINGUISTICHE ED INFORMATICHE

---

Lingua Inglese: B2 *Intermediate* (scritto e orale).

*AS400, SAP, ZUCCHETTI, POLIEDRO (by TeamSystem)*: livello buono

*Word, Excel, PowerPoint, Access, Visio*: livello molto buono

*Photoshop*: base

## CORSI E SPECIALIZZAZIONI

---

Preposto e sicurezza base (2015/2016).

*“Leadership + team building”* (ente erogante fondazione CUOA).

*“Il colloquio di selezione”*

*“Accompagnare il collaboratore nella crescita professionale”*

## INTERESSI

---

Frutticoltura, fotografia, *Retail, Information and communication technology* (ICT), fai-da-te, sci, nuoto, viaggi, volontariato.

## REFERENZE

---

Ing. Giovanni Gambin, ex dirigente dell’azienda VIMAR Spa di Marostica (Vi).

Ing. Marco Di Casti, ex *marketing manager* dell’azienda VIMAR Spa di Marostica (Vi).

Dott. Valerio Mangano, ex *direttore* CONFORAMA ed attuale consulente direzionale.

## PRIVACY

---

Autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel mio curriculum vitae ai sensi del DL 196/03 anche con modalità elettroniche e/o automatizzate per la finalità di ricerca e selezione personale.