

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Marco De Faveri
Indirizzo	Roma – Viale dell’Umanesimo, 31 (residenza) Cumiana – To - Località Burdini 15 (domicilio)
Telefono	0039 335 539 19 36 0039 (0)119050845
Email	marcodefaveri@marcodefaveri.com
Nazionalità	Italiana
Data di Nascita	29 Dicembre 1963
Luogo di Nascita	Torino
Istruzione	ITCS Quintino Sella Torino – Liceo sperimentale ad indirizzo economico aziendale Università degli Studi di Torino – Corso di Laurea in Economia e Commercio
Lingue	Inglese: buono



PRESENTAZIONE PERSONALE

Sono un manager completo che, supportato da un forte background di marketing e sales management, oggi esprime ruoli di direzione generale. In quest’ultima posizione ho sviluppato particolare sensibilità nell’affiancare - a fini strategici ed operativi - i vertici aziendali di aziende ove la proprietà è rappresentata da diverse figure nell’ambito del C.D.A.

50 anni, sono torinese disponibile a mobilità e trasferimento.

Di formazione economico-aziendale, mi sono costruito una solida cultura su tutte le tematiche di gestione aziendale con esperienze professionali e proseguendo gli studi di mia iniziativa.

Parlo un buon Inglese ed ho un’ottima base di Tedesco scarsamente utilizzato. Conosco ed utilizzo i principali pacchetti applicativi informatici.

Dal 1983 ad oggi, ho ricoperto funzioni di crescente responsabilità in mercati B2C e B2B nelle aree Marketing e Vendite di importanti Società del settore alimentare, farmaceutico, cosmetico, editoria e servizi, ricoprendo incarichi di Direttore Marketing Italia ed Internazionale e Direttore Commerciale Italia per i canali tradizionali e GDO, coordinando risorse direttive e giungendo a ricoprire il ruolo di Managing Director di Country. Attualmente sono partner e CEO di una start up aziendale del mercato cosmetico di lusso.

Ho acquisito competenze specifiche di Marketing e Vendita, di beni di consumo, di servizi strategici e prodotti destinati all’area tecnica della clientela.

Ho fatto esperienza di conduzione reti vendite dirette e indirette, ho sviluppato prodotti e campagne di comunicazione/direct marketing/incentive e promotion.

Ho venduto personalmente, conducendo trattative con interlocutori di ogni livello.

Nel tempo, ho sviluppato doti ed acquisito competenze di management e gestione di reparti di Marketing e Vendite esterne ed interne anche complessi, operanti nel B2B e nel B2C.

Ho fatto esperienze positive in termini di individuazione e sviluppo di nuovi mercati e di internazionalizzazione del business.

L’ excursus professionale mi ha consentito di interfacciare, dirigere e conoscere tutte le aree funzionali aziendali.

Sul piano personale ritengo di essere un creativo con visione strategica che, quando vende sa aprire le porte. Le esperienze di natura organizzativa mi portano ad esprimere un ruolo equilibrato.

L’aver attraversato settori diversi mi ha permesso di sviluppare pronunciate doti di competences shifting.

Sul piano manageriale, mi viene riconosciuta leadership ed equilibrata vocazione al successo. Posseggo doti di formatore, supportate da background tecnico. Esprimo il ruolo di organizzatore agendo con metodo, mantenendo visione di insieme.

Il plusvalore che di norma ho apportato è l’innovazione, la crescita del fatturato e l’ottimizzazione della profittabilità in ambito nazionale ed internazionale; la crescita di cultura aziendale, l’innalzamento culturale e di standing dei collaboratori.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Attualmente (dal Giugno 2013)

LUNGO PO SRL – TORINO www.lungopo.com

Start Up nella cosmetica selettiva.

Incarico: Co fondatore Amministratore Delegato

Responsabilità: Responsabile della start up sotto il profilo strategico ed organizzativo.

Dal Giugno 2012 al Maggio 2013

ITALIAN SKIN SYSTEM COMPANY SRL – GENOVA .

Società Privata partecipata dalla famiglia Paglieri. Start up con vocazione internazionale nel mercato della Cosmetica di lusso, rivolta al canale selettivo.

Incarico: **Amministratore Delegato e Partner**

Responsabilità: Responsabile dell'impostazione strategica, organizzativa e del general management.

VISODERMA SRL – GENOVA

Società Privata di proprietà di Luca Paglieri. L'azienda è attiva nella produzione di prodotti cosmetici distribuiti attraverso una rete di multilevel in via di sviluppo e attraverso nascenti collaborazioni con organizzazioni di vendita attive nella cosmetica professionale.

Incarico: **General Manager e Partner**

Dal dicembre 2011 al maggio 2012

PAGLIERI SELLSYSTEM SPA – POZZOLO FORMIGARO – AL

Società Privata di proprietà della famiglia Paglieri. Attiva dal 1986 nel mercato nazionale della Cosmetica e Igiene persona rivolta al mass market.

Incarico: **Direttore del Ciclo Attivo (V.P. Sales and Marketing)**

Responsabilità: In riporto all'Amministratore Delegato, Direzione ed Organizzazione del Ciclo Attivo della Società per il mercato domestico. Riporti: Direttore Marketing, Direttori Vendite di Area, Direttore Field Operations, Amministrazione Vendite.

Dall'aprile 2010 al novembre 2012

PAGLIERI SELLSYSTEM SPA – POZZOLO FORMIGARO – AL

Incarico: **Direttore Marketing**

Responsabilità: Quale primo manager esterno a ricoprire la posizione nella Società, mi è stato affidato l'incarico di organizzare, dirigere e formare lo staff di Marketing composto da 12 dipendenti e di rilanciare linee di prodotto rappresentanti il 70% del fatturato aziendale.

Dal maggio 2009 all'aprile 2010

GKK S.A. - Zug – CH

Finance Company costituita per finalizzare l'acquisizione della Bemberg Italia.

Incarico: **Deputy General Manager**

Dal dicembre 2005 all'aprile 2009

SWISS POST INTERNATIONAL – BERN – CH

Società di diritto privata controllata dal governo elvetico. Attiva in tutto il mondo nei servizi postali e di logistica integrata

Incarico: **Country Manager Italia.**

Responsabilità: General Management, con particolare mandato allo sviluppo delle aree Marketing e Vendite in funzione di un ambizioso piano di sviluppo del business.

Precedenti esperienze

2002- 2005:

EDIZIONI PIEMME SPA – Gruppo Mondadori CASALE MONFERRATO (AL)

Direttore Marketing International PIEMME

2001 – 2002:

GARDALAND SPA – MERLIN GROUP – PESCHIERA DEL GARDA (VR)

Direttore Marketing Strategico e Direttore della Comunicazione

1997 – 2001

GEODIS LOGISTICS S.A. PARIS FRANCE

Direttore Marketing e Vendite Italia

1990 – 1997

PERNIGOTTI E STREGLIO SPA – NOVI LIGURE (AL) e TORINO

Marketing Manager e Responsabile Vendite GDO

1988 – 1990

SCHIAPPARELLI FARMACEUTICI SPA GRUPPO SEARLE MONSANTO – TORINO

Marketing Manager Divisione OTC

1983 – 1987

FERRERO DOLCIARIA SPA – Pino Torinese (TO)

European Marketing Brand Manager

Sintesi dei risultati significativi.

1983 – 1987 - FERRERO - Brand Manager

Ho acquisito le conoscenze di tutte le leve di marketing e di gestione economica del prodotto; la capacità di lavorare in gruppo per progetto in contesto multinazionale. Ho ideato e lanciato Kinder Bueno aprendo una nuova importante area di business.

1988 – 1990 SCHIAPPARELLI – Marketing Manager

Ho ottenuto la responsabilità della funzione. È la prima esperienza manageriale significativa ove ho lavorato per obiettivi gestendo risorse umane e finanziarie. Ho ideato e diretto il lancio di nuove linee di prodotti in nuovi mercati, strategici per la società.

1990 – 1997 STREGLIO e PERNIGOTTI (stesso gruppo) - Direttore Marketing e Vendite

Ho partecipato ad un importante processo di cambio culturale e strategico. Ho per la prima volta ricoperto posizione di direttore vendite. Ho diretto una totale ridefinizione ed implementazione delle strategie di marketing. E' stata un'importante palestra di costruzione organizzativa. L'impatto sul business è stato molto positivo : il fatturato aziendale è aumentato del 30% in poco più di un biennio. I costi di vendita hanno beneficiato di una significativa riduzione.

1997 – 2001 GEODIS S.A. /Zest Ambrosetti – Direttore Marketing e Vendite

Ho accettato la sfida di impiantare per la prima volta l'area funzionale del marketing in questa società e di dirigere il processo di costituzione della direzione vendite Italia (posizione da me ricoperta). L'attività del mio team e l'effetto della nuova organizzazione sono stati strategici al fine di raggiungere il pareggio di bilancio per il mercato italiano.

2001 – 2002 GARDALAND – Direttore Marketing Strategico e Comunicazione

Interessante, seppur breve, esperienza che mi ha permesso di arricchire il mio bagaglio di curiosità soddisfatte con la conoscenza di un nuovo business, ed ove ho potuto contribuire spingendo verso una nuova politica di fruizione del parco, aprendo ad Halloween e a Natale, generando così fatturato aggiuntivo in misura del 20% e ottimizzazione significativa della gestione economica.

2002 – 2005 EDZIONI PIEMME – Direttore Marketing

Esperienza entusiasmante: da accanito lettore per quanto attiene il settore, da manager creativo perché ho avuto la possibilità di definire ed implementare il piano di lancio internazionale del fenomeno editoriale Geronimo Stilton. Molto positivo l'impatto sulle dimensioni del fatturato. Altri contributi significativi: sviluppo della comunicazione on line della società per le varie linee editoriali; fine tuning del processo di iterazione tra marketing vendite e editoriale; impulso alla intensificazione delle attività di marketing operativo.

2005 – 2009 SWISS POST INTERNATIONAL – Country Manager

In riporto funzionale alla Casa Madre Svizzera, mi è stata affidata la responsabilità di

- adeguare i processi della neo acquisita filiale italiana con quelli di casa madre attraverso il coordinamento di tutte le aree funzionali della filiale.
- di organizzare l'area funzionale del marketing e dirigere lo sviluppo delle vendite off /on line dei servizi postali svizzeri, attraverso l'implementazione delle piattaforme informatiche, la riorganizzazione del Customer Service e il timonaggio del team di vendita.

In riporto gerarchico all'ancora in carica CEO italiano avevo l'obiettivo di dirigere lo sviluppo dell'area commerciale per il servizi di logistica di genesi italiana.

È stata una interessante esperienza di gestione generale dell'azienda. I risultati incrementali sul fatturato si sono concentrati sull'area dei servizi di logistica con tassi di crescita del 40%.

2010 – 2012 PAGLIERI SELL SYSTEM – Direttore Marketing > Direttore Commerciale

Dall'aprile 2010 al dicembre 2011 ho ricoperto la funzione di Direttore Marketing. Quale primo manager esterno alla proprietà a ricoprire la posizione, mi è stato affidato l'incarico di organizzare, dirigere e formare lo staff di marketing composto da 12 dipendenti e di rilanciare alcune linee di prodotto in sofferenza. Entrambi gli obiettivi sono stati raggiunti con grande partecipazione del team e con benefici significativi sul business misurabili con recuperi di fatturato mediamente misurabili nel + 15% rispetto all'esercizio precedente. I collaboratori si sono dimostrati via via sempre più soddisfatti di lavorare per progetti, con chiarezza di obiettivi strumenti e risorse, beneficiando anche di crescente chiarezza relativamente all'organizzazione e ai percorsi di crescita personale.

Nel Dicembre 2011 sono stato nominato Direttore Commerciale (in PSS: Direttore Ciclo attivo) è mi è stata affidata la responsabilità di tutte le funzioni aziendali legate all'area attiva del business (Direzione Marketing; Direzione Fields Operations; Direttori vendite d'area e Amministrazione vendite) cui facevano capo oltre 100 dipendenti. In questa posizione, in collaborazione con HR, ho diretto un vitale processo di conversione della contrattualistica verso i dipendenti. Ho inoltre contribuito ad un progetto di collaborazione con SC Johnson che è poi sfociato nella cessione di uno dei marchi di Paglieri alla multinazionale americana. Frenetico è stato il lavoro di riorganizzazione dei processi di lavoro del Fields Operation, finalizzato al contenimento dei costi. Mi sono inoltre occupato di dirigere la rete vendita verso nuovi canali distributivi e di sovrintendere al rinnovo di tutti i contratti di distribuzione ai clienti chiave.