

Stefano Caironi

Luogo di nascita: Bergamo.
Residenza: Via G. Carnovali 67/B. 24126 Bergamo
Cellulari: +39 339 5940873
Email: stefanocaironi@libero.it
www.stefanocaironi.it

PROFILO PERSONALE

La trentennale esperienza maturata in ruoli dirigenziali (come Area Manager, Key Account, Direttore Commerciale, Vendite, Amministratore) per importanti gruppi aziendali come Green Paradise, Levoni e Candy Hoover Group, mi ha consentito di acquisire consolidate capacità nel Budgeting, nel controllo, nel miglioramento dei margini e ottimizzazione del cash-flow. Sono in grado di pianificare e ottenere gli obiettivi dell'azienda operando in mercati dinamici e competitivi. Come Manager ho ottenuto importanti risultati in termini di incremento del fatturato, organizzativi (nelle reti di vendita) e nella gestione del team di lavoro. Una Laurea in Magistero di Sociologia (indirizzo Comunicazione di Massa) e la buona conoscenza della lingua inglese completa il mio profilo. Sono alla ricerca di un'opportunità di carriera con una società che possa mettere alla prova la mia capacità e che possa sviluppare le mie potenzialità.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Giugno 2012- Attuale occupazione
Franchi Sementi SPA, Via Monti 2, Milano

DIRETTORE VENDITE ITALIA marche ROYAL SEEDS GARDEN e LEBEN

Un'azienda sementiera, appartenente allo storico gruppo "Franchi Sementi S.p.A." (dal 1783). Il gruppo esporta in 40 paesi e ha raggiunto, nell'anno 2023, i 12 milioni di euro.

Il mio ruolo prevede la definizione e l'attuazione del piano strategico e operativo. L'obiettivo primario era il rilancio e lo sviluppo e il piano è basato su:

- Ristrutturazione dell'azienda e riorganizzazione del team.
- Definizione delle aree e dei canali di potenziale sviluppo.
- Definizione delle strategie e delle attività di Marketing & Sales.
- Definizione dei programmi di sviluppo prodotto.

Il piano è in fase di piena attuazione e comincia a mostrare i primi effetti: nel 2014, in una situazione di crisi mondiale con una contrazione del mercato di riferimento del 5%, abbiamo ottenuto un incremento del fatturato pari al 30%, nel 2015 l'incremento è stato del 29%, nel 2023 del 4%.

Luglio 2010 – Febbraio 2012
Levoni S.p.A. Via Matteotti 23, 46014 Castellucchio (Mn)

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

Levoni (3 società, 5 impianti produttivi, 620 dipendenti) è un gruppo alimentare familiare leader nel settore alimentare dei salumi di alta gamma e carne fresca suina. Il gruppo esporta in 50 paesi e nel 2009 ha raggiunto i 210 milioni di euro di fatturato consolidato. Come Direttore Vendite ho gestito, riportando al direttore generale:

- Un fatturato di 82 milioni di euro.
- Tutte le insegne e i clienti nazionali, GD, DO, e Normal Trade.
- La rete commerciale di centoventi agenti plurimandatari.
- Nove Field Area Manager, dieci risorse di back office e quattro dell'ufficio crediti.

Principali obiettivi conseguiti:

- Recupero (nel II semestre di gestione) del fatturato perso nel primo rispetto l'anno precedente e conseguente risultato di chiusura a +1,6% (pari a 1.250.000 euro).
- Riorganizzazione dell'ufficio vendite con definizione di nuove mansioni.
- Gestione del gruppo di lavoro per il nuovo gestionale MS AX.
- Assetto del territorio tramite nuova definizione di aree commerciali.
- Rinnovo della forza vendite con inserimenti e sostituzioni di agenti.
- Nuovo concetto di TGT (nozione non presente in precedenza).
- Accordo di Co Marketing con azienda ARDES (affettatrici) e di scambio merce con RTL 102.5.

C U R R I C U L U M V I T A E

Settembre 1996 – Giugno 2010

Candy Hoover Group, Divisione Hoover/Zerowatt/Iberna, Via Privata Eden Fumagalli S.n.c., Brugherio (Mb)

DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA

Storico gruppo, di circa 7500 dipendenti, produttore di elettrodomestici. Fatturato: 970 milioni di euro nell'anno 2009. Il gruppo esporta in tutti i paesi del mondo attraverso varie società, diciassette filiali e dieci impianti produttivi.

Come direttore commerciale per i marchi Hoover, Zerowatt e Iberna ho gestito un fatturato di 65 milioni di euro (riportando al direttore generale) e:

- Un direttore vendite responsabile della divisione Hoover "incasso", due Field Area Manager, due National Key Account e il Responsabile Marketing.
- Una rete vendita di trenta agenti monomandatari, un responsabile di quindici Store Support, quattro risorse di back office e un responsabile di settanta promoters di vendita.

Principali obiettivi conseguiti:

- Break Even anticipato di due anni rispetto agli obiettivi, divisione Zerowatt Iberna.
- Lancio del primato delle lavabiancheria 5 kg in 33 cm di profondità, con conseguimento della prima posizione nelle hit list di Gfk (oltre il 53% di market share nel segmento).
- Incremento market share nel comparto lavasciuga, da 5,1% al 9,7% in un anno (2009) dati Gfk, attualmente all' 11% (Gfk febbraio 2010).
- Lancio del primato delle lavabiancheria 10 kg in dimensioni standard e distribuzione pari al 65% di presenze lfr.
- Lancio del primato delle lavabiancheria top 8 kg sul mercato italiano, 68% di presenze lfr e aumento display share dal 3,2% al 5,7% (dicembre 2009).
- Riduzione termini pagamento (dso da 168 gg a 130gg) in due anni.

Luglio 2004 – Agosto 2008

Candy Hoover Group, Divisione Zerowatt/Iberna, Via Privata Eden Fumagalli, Brugherio (Mb)

DIRETTORE VENDITE ITALIA

Come direttore per i marchi Zerowatt e Iberna, ho gestito un fatturato di 20 Milioni di euro (riportando al direttore generale) e tutti i clienti nazionali, coordinando una rete commerciale di trenta persone e la definizione dei tgt agli stessi.

Principali obiettivi conseguiti:

- Start up nazionale del marchio Zerowatt, con relativo conseguimento di importanti quote di mercato nel comparto lavabiancheria, oltre alla seconda posizione della marca nel segmento delle 33 cm e della quarta posizione nel segmento delle 40 cm.
- Raggiunta la quarta posizione nazionale (con il marchio Iberna) nell'ambito del mercato congelatori dalla 9° posizione di partenza e continuo incremento ulteriore di market share (dicembre 2009 oltre il 9% dati ceced).

Aprile 2000 – Giugno 2004

Candy Hoover Group, Divisione Zerowatt/Kelvinator/Gasfire, Via Privata Eden Fumagalli Brugherio (Mb)

NATIONAL KEY ACCOUNT

Sono stato National Key Account per i marchi Zerowatt, Kelvinator, Gasfire, riportando al direttore commerciale Italia. Ho gestito:

- Un fatturato di 30 milioni di euro.
- Clienti nazionali GDO (Coop Italia, Mercatone uno, Emmezeta/Conforama, il Gigante/Rialto, Carrefour, Auchan), catene GDS e gruppi di acquisto (Media World, Unieuro, Eldo, Trony-Gre, Euronics, Expert, Elite, EPEuropiù).
- Lo sviluppo di nuove opportunità di business.
- La promozione e coordinamento di tutti i servizi pre e post sales.

Principali obiettivi conseguiti:

- Nel 2003 start up del marchio Hoover (div. ged) in Italia,
- Nel 2004 massimo storico delle lavastoviglie a marchio Hoover (6500 unità).

C U R R I C U L U M V I T A E

ULTERIORI ESPERIENZE PROFESSIONALI

Settembre 1996 – Marzo 2000: Area Manager (Area Nord Italia e Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo e Molise) con la gestione di dieci agenti e Responsabile Marketing presso Zerowatt S.p.A. Ho assunto la funzione di interfaccia per la pianificazione dei lanci di fabbricazione, realizzato P.O.P., selezionato fornitori, stipulato contratti, gestito i materiali e coordinato logisticamente le spedizioni, il tutto raggiungendo gli obiettivi di vendita.

Aprile 1992 – Agosto 1996. Direttore Vendite Italia, presso Franchi Sementi S.p.A.. Ho quadruplicato il fatturato in quattro anni di attività e il primo anno ho gestito un cliente direzionale da 500 milioni di Lire.

Aprile 1986 – Marzo 1992: Venditore presso Auto Industriale Bergamasca S.p.A. Ottenuti vari record nella vendita di mezzi pesanti e vinta una gara nazionale di venditori IVECO.

Settembre 1982 – Febbraio 1986: Venditore presso Autocalusco S.r.l.. Ho lavorato con dead line ravvicinate e motivando i miei collaboratori.

ISTRUZIONE

1992

Università degli Studi di Urbino "Carlo Bo"

LAUREA IN MAGISTERO CON SPEC. IN SOCIOLOGIA (COMUNICAZIONE DI MASSA)

Votazione 99/110.

LINGUE

Italiano: madrelingua.

Inglese: buono.

COMPETENZE INFORMATICHE

Buona conoscenza di sistemi operativi Microsoft (Windows XP, 7, 8) e Apple.

Buona conoscenza della suite MS Office, dei principali applicativi di navigazione Web e gestione E-mail, di database Oracle e Gecom (seguiti vari corsi di formazione).

ULTERIORI INFORMAZIONI, INTERESSI

- Referenze disponibili a richiesta.
- Milite Assolto con il grado di Caporal Maggiore presso il Re.Co.Tra. di Fanteria (BE).
- Presidente Vespa Club Monasterolo del Castello.
- Lettura, collezionismo di fumetti e motocicli (vespe Piaggio d'epoca).

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali in base al D. Leg.196/2003