

MARCO CRISCI

Nato a

Firenze, il 5 luglio 1963

CURRICULUM PROFESSIONALE

- 2023 – in corso** **Partner e co-Founder di Tertium Retail**, Milano - Parma,
società di affiancamento al top management di aziende moda e lusso, sviluppo di modelli innovativi di retail business omnicanale e business development internazionale, coniugando creatività, tecnologie, persone.
- 2021 – in corso** **Business Advisor di Italian Ventures s.r.l.**, Milano,
società di consulenza gestionale, finanziaria e M&A per imprese dell'Italian Lifestyle.
- 2023 – in corso** **Professore presso IED – Istituto Europeo Design**, Firenze
Coordinatore del Master in Fashion Business. Docente in lingua Italiana e Inglese nell'ambito di corsi universitari e Master. Materie di insegnamento: Retail Management, Direzione Commerciale, Fashion Management, Fashion Marketing.
- 2009 – 2023** **Professore presso Polimoda**, Firenze
Docente in lingua Italiana e Inglese nell'ambito di corsi universitari e Master. Materie di insegnamento: Retail Management, Direzione Commerciale, Luxury Management, Business Administration.
- 2009 – 2012** **Consulente free lance**
Ho servito, tra gli altri, come Direttore di area il gruppo **Boscolo Hotels**, come Retail Trainer la filiale italiana di **Nespresso**, il gruppo **Cisalfa**, il retailer **Conbipel**, il brand womenswear **Patrizia Pepe** ed il brand sportswear **Peuterey**.
- 2006 – 2009** **Fondatore e CEO di Futurasports srl**
Gruppo d'acquisto nel settore di articoli ed abbigliamento sportivo, con sede a Firenze. Distributore esclusivo per conto di Nike Italia. Gestione diretta delle trattative con gli affiliati; realizzazione ed esecuzione del business plan.
- 2002 – 2006** **Direttore Retail per Progetto Profumeria S.p.A., Direttore Generale dal 2004**
Azienda commerciale con sede a Roma, operante nel settore della profumeria luxury tramite 16 negozi di proprietà e 65 affiliati. € 30 mln fatturato. Definizione delle strategie commerciali, del budget di divisione, responsabilità di fatturato e di margine operativo.
- 1998 - 2002** **Wholesale and Retail Sales Manager per GB. PEDRINI S.p.A.**
Società del gruppo **INCOM S.p.A.** azienda produttrice di abbigliamento uomo / donna a marchio proprio ed in licenza, 65 negozi monomarca affiliati e 11 diretti; fatturato 20 miliardi (LIT). Buying, merchandising, retail operations, responsabilità delle nuove aperture Italia ed Estero. **Responsabile Commerciale** per il brand **KATHARINE HAMNETT LONDON** gestito in licenza mondiale.
- 1994 – 1998** **Retail Manager per CISALFA S.p.A. (Roma)**
Retailer nel settore dell'abbigliamento ed articoli sportivi. Dalla fusione con Goggi Sport fino al raggiungimento di un fatturato di 420 miliardi (LIT) tramite circa 50 tra nuove aperture e nuove acquisizioni di rami d'azienda; direzione delle vendite, selezione del personale, training; assistenza nella ricerca e negoziazione di nuove location; coordinamento delle attività di apertura nuove filiali.