

ALBERTO LUCCHESI

Nato a Busto Arsizio il 11/04/1965. **Residenza:** Via Varese, 16, Busto Arsizio (VA)

Recapiti: xxxxxxxxxxxxxxxxxx - E-mail: albertolucchesi@libero.it

Esperienze Professionali

Dal 2019 Cierrefe Spa (gruppo Intergea) – Torino

Azienda operante nel settore Automotive

Consulente di Direzione

Sto coordinando e implementando la creazione di una rete vendita per la distribuzione di ricambi e servizi sull'intero Territorio della Lombardia e della provincia di VCO e NO riportando direttamente all'Amministratore Delegato. Attraverso il recruiting e la gestione di agenti e dipendenti diretti, mantenendo relazioni dirette con le Concessionarie della Lombardia, per ogni genere di Marchio, ho creato i presupposti per acquisire la leadership nella distribuzione di beni e servizi della società, dalla vendita di ricambi, al noleggio a lungo termine, alla vendita di pacchetti assicurativi e alla vendita delle vetture del Gruppo, e per concludere alla organizzazione di eventi per il consolidamento del business.

dal 2015 al 2018

OIKOS Srl- Torino

Azienda di servizi

Amministratore Unico dal 07-2015 al 12-2018

Creazione, gestione e sviluppo del progetto OIKOS, l'inserimento delle cassette riutilizzabili nella filiera ortofrutticola Piemontese.

Interfacciandomi con le Associazioni di categoria (ASCOM, CONFESERCENTI, FIVA, ANVA, COLDIRETTI, CIA, CONFAGRICOLTURA, FEDAGRO), con le Amministrazioni Pubbliche (Comuni, Province e Regione) e loro partecipate nella gestione del rifiuto, ho creato e sto gestendo l'inserimento dell'utilizzo delle cassette riutilizzabili nei mercati generali al posto delle monouso, con ricadute economiche, finanziarie, ambientali e operative tali da portare la filiera ortofrutticola a riconsiderare usi e consuetudini radicate.

Attraverso la costituzione di un sistema di economia circolare, OIKOS sta eseguendo dei progetti pilota sulle piazze mercatali di Torino, per lanciare il definitivamente il servizio a partire dal 2017.

Il progetto OIKOS ha vinto il premio Climathon 2016 Torino category Business Redesign con il patrocinio dell'EIT.

A fine 2018 l'azienda cessa le attività operative e viene liquidata.

2011 –06/2015

Polymer Logistics srl - Milano

Multinazionale leader nel campo del noleggio pallet e cassette per ortofrutta

Direttore Commerciale– 2011/06-2015

Collaborando con il Country Manager Italia e con la gestione diretta di 2 National Key Account ho assunto la responsabilità di:

- ❖ Implementazione delle politiche commerciali, e vendita dei servizi a valore aggiunto (fuori dallo standard) a livello italiano con un valenza del 100% del portafoglio Nazionale.
- ❖ Sviluppo di nuove opportunità di business nel mondo frutta e verdura e nel settore prodotti freschi.
- ❖ Responsabile delle strategie di vendita & marketing su GDO, Retail & Produzione.
- ❖ Responsabile dello sviluppo delle attrezzature on demanding

Principali Progetti:

Creato, sviluppato e lanciato sul mercato il servizio Poly Service, il pool con il pallet EPAL. implementato durante il 2012 vede nel 2013 l'anno di lancio sul mercato. L'obiettivo del servizio era di raggiungere entro i 5 anni dal lancio, i 10.000.000 di movimenti per un fatturato superiore ai 25.000.000 €, Sono uscito dalla società con Contratti firmati per 2.500.000 movimenti.

2006 –2011

CHEP ITALIA Srl - Milano

Multinazionale leader nel campo del noleggio pallet e cassette per ortofrutta.

Business Development Manager – 2008/2011

Riportando al Country Manager Italia e con la gestione diretta di 2 National Key Account e 12 Field Service Executive ho assunto la responsabilità di:

- ❖ Implementazione delle politiche commerciali, e vendita dei servizi a valore aggiunto (fuori dallo standard) a livello italiano con un valenza del 65% del portafoglio Nazionale CHP.
- ❖ Sviluppo di nuove opportunità di business nel mondo frutta e verdura e nel settore prodotti freschi.

Principali progetti:

Sviluppo di un nuovo servizio a valore aggiunto per la GDO con l'obiettivo di risolvere le criticità generali nella gestione dei pallet. In primo luogo ho identificato un bacino d'utenza con alta rotazione di attrezzature, ho analizzato costi e il processo di gestione pallet eliminando un passaggio operativo con conseguente riorganizzazione del processo, riduzione di costi e tempi pur garantendo la redditività negli standard CHP e producendo un fatturato di €1,2 mio con un unico cliente. Questo nuovo servizio è stato poi applicato al livello europeo ed è attualmente chiamato LCS (Low Cost Service Offer)

Distribution Sales Manager – 2007/2008

Riportando al Vice President Vendite Europeo ho svolto le seguenti funzioni:

- ❖ Gestione diretta delle principali catene della GDO Italia (Auchan, Conad, Carrefour, ecc). con una valenza del 50% del portafoglio Nazionale CHEP, interfacciandomi con oltre 28 referenti.
- ❖ Responsabile della strategia per stabilire le relazioni con gli operatori della Supply Chain, dalla GDO all'industria, nell'ottica di incrementare l'uso delle nostre attrezzature.
- ❖ Istruzione e definizione del processo di vendita dei servizi CHEP alla GDO.
- ❖ Gestione delle problematiche legate all'utilizzo improprio delle attrezzature CHEP.

Principali risultati:

Il canale GDO non aveva evidenza dei benefici del pooling, ho sviluppato un file excel applicando una metodologia di tempi e metodi per ogni attività svolta per la gestione di un pallet nel momento in cui entra in un circuito distributivo. Analizzando le singole operazioni ho provveduto a valorizzare i risultati ottenuti moltiplicandoli per un coefficiente economico ottenendo così un totale di spesa per singolo movimento. Ho utilizzato questo file durante le presentazioni alla GDO che ha permesso agli interlocutori di comprendere il Valore economico dell'utilizzo dei servizi Chep.

Field Service & Asset Protection Manager – 2006/2007

Riportando al Direttore Asset Management ho assunto la responsabilità di:

- ❖ Sicurezza, raccolta e protezione degli asset aziendali con il controllo dei flussi distributivi.
- ❖ Gestione dei rapporti con istituzioni private e pubbliche finalizzata alla protezione del titolo legale di proprietà dei prodotti noleggiati.
- ❖ Gestione dei rapporti con lo studio legale per le pratiche di recupero e protezione dei prodotti.

2005 – 2006

EURONICS PENATI - Milano

Realtà italiana nel settore retail beni durevoli e semidurevoli.

Consulente Direzione Logistica - 2005/2006

Riportando direttamente alla proprietà aziendale, sono stato responsabile della ristrutturazione del magazzino e della logistica distributiva ed in particolare mi sono occupato di:

- ❖ Creazione di un nuovo sistema informatico, in collaborazione con il responsabile IT, per la elaborazione degli ordini in uscita e per la preparazione della consegna ai punti vendita.
- ❖ Riorganizzazione di tutte le attività di picking, con conseguente riduzione delle risorse impiegate.
- ❖ Pianificazione del riordino prodotti e definizione di un nuovo sistema di consegna e assistenza a domicilio.

Principali risultati

In 6 mesi è stata completamente rivoluzionata la logistica in ingresso e in uscita, con la creazione di un nuovo software ad hoc per la gestione del magazzino. Il risultato della mia attività si è riflesso anche nella riorganizzazione dei turni di lavoro e nella riduzione del costo del personale.

2001 – 2005

LEADER S.p.A. - Milano

Azienda italiana che opera come Distributore di Entertainment

National Area Manager

Con riporto al Direttore Commerciale e marketing e successivamente all'AD, sono stato responsabile in ambito commerciale del raggiungimento degli obiettivi di volume, valore e profittabilità, svolgendo le seguenti funzioni:

- ❖ Gestione di tutta la rete vendita (37 agenti) in termini di fatturato, definizione budget commerciale, recruiting, formazione e organizzazione meeting vendite trimestrali.
- ❖ Partecipazione alla definizione dei piani marketing in collaborazione con il Direttore Commerciale.
- ❖ Presentazioni dei nuovi prodotti alla forza vendita, canale trade e consumatore finale.
- ❖ Organizzazione, negli ultimi 2 anni, della fiera di settore (MedPi) e partecipazione alle fiere internazionali di settore (Los Angeles, Londra)

Principali risultati

Dal 2001 al 2005 il fatturato di Leader è passato da 15M di € a 90 M€, grazie ad una totale ristrutturazione e ad un potenziamento della Forza vendita.

1991 – 2001

TNT GLOBAL EXPRESS S.p.A. - Milano

Azienda Multinazione Leader nel settore dei trasporti

Area Manager – 1998/ 2001

Con riporto al Direttore Vendite e Marketing, sono stato responsabile dell' area **Lombardia Nord** con gestione diretta di 13 venditori e 6 telesales, per i servizi di trasporto nazionali e internazionali occupandomi di:

- ❖ Coordinamento delle unità operative di mia competenza per ottimizzazione dei flussi e dei livelli di servizio.
- ❖ Gestione budget commerciale (+10% annuo), recruiting e formazione della forza vendite dell'area di competenza.
- ❖ Organizzazione riunioni d'area mensili con la rete vendite.
- ❖ Gestione autonoma dei correttivi atti al raggiungimento degli obiettivi d'area.

Capo Filiali – 1993/ 1998

Nei 5 anni come Capo Filiale mi sono occupato dell'apertura di diverse filiali in tutta l'area Nord Italia tra cui le più importanti: Appiano Gentile, Varese, Como, Milano, ecc. Il mio compito è stato la gestione completa della filiale diretta al

raggiungimento degli obiettivi di costo, livello di servizio, budget commerciali e amministrativi. Formazione in loco dei nuovi capi filiale con affiancamento sul campo. Azione diretta sui clienti per l'acquisizione di fatturato traffico nazionale e internazionale.

Responsabile Commerciale – 1991/ 1993

Mi sono occupato per la filiale di Busto Arsizio (VA) del raggiungimento degli obiettivi commerciali della filiale sia per i servizi nazionali sia per quelli internazionali (130 nuovi clienti nei primi 8 mesi)

1987 – 1991

BERGAGLIO TRASPORTI S.p.A. - Milano

Azienda Italiana del settore dei trasporti

Impiegato – Venditore – Capo Filiale – Area Manager

Nella mia esperienza in Bergaglio ho iniziato come **Impiegato** nella gestione del magazzino, inteso come verifica documenti carico/scarico, spunta delle merci e bollettazione, dopo 6 mesi sono passato all'area **Commerciale** proponendo i servizi di Bergaglio ai clienti già acquisiti e a quelli potenziali. Negli ultimi anni sono diventato **Capo Filiale** delle filiali Milano Mecenate e Torino e successivamente **Area Manager** delle regioni Lombardia e Piemonte seguendo la gestione commerciale della rete vendite di mia competenza.

Studi e Formazione

- ❖ Diploma di ragioneria conseguito nel 1984/1985 presso l'Istituto tecnico commerciale Daverio (VA)
- ❖ Corsi professionali:
 - ❑ 2010: Team management and business Acumen: (Palo Alto- Milano)
 - ❑ 2009: "Category Management" (IGD London).
 - ❑ 2008: "Personal Risk Assessment" (SM London), "Business Development" (Chep Madrid)
 - ❑ 2006: "Field Service Management", "Six Sigma and Lean Introduction (Chep UK)
 - ❑ 2004: "Gestione collaboratori" (Leader e TNT Global Express)
 - ❑ 2003: "Gestione del cliente", "Controllo di Gestione" (Leader Milano)
 - ❑ 2002: "Comunicazione in pubblico" (Leader)
 - ❑ 1988-1991: "Tecniche di vendita SPIN e di 2° livello" (Varriale Group)

Conoscenze Linguistiche

- ❖ **Inglese** (Buono scritto e parlato), **Francese** (Discreto scritto e parlato), **Spagnolo** (Discreto parlato, scolastico scritto)

Conoscenze Informatiche

- ❖ Ottima conoscenza di Microsoft Office, Internet, Outlook, Siebel, AS400, CRM

Autorizzo il trattamento dei dati personali sopra riportati ai sensi del Dlgs. 196 del 2003