



LUCA FERRACCI



LucaFerracci_1



www.linkedin.com/in/luca-ferracci

Esperto e motivato, da oltre 15 anni opero in ambito Sales & Development, oggi ricopro ruoli di responsabilità commerciale e di sviluppo. Ho acquisito competenze di marketing, in ambito servizi e prodotti, nei mercati B2B e B2C. Un leader forte con la capacità di aumentare le vendite e sviluppare strategie per consolidare i clienti. Importante esperienza nella supervisione dei dati di vendita e lo sviluppo di nuovi clienti, condotto reti di vendita dirette e in franchising. Flessibilità mentale e abilità nella collaborazione in teamworking. Capace di applicare un metodo ed un processo per raggiungere gli obiettivi, aumentare i rendimenti e crescere nel ciclo di vendite dell'azienda. Implementano il mio profilo personalità e decisionalità, sono alcune leve per ottenere i risultati prefissati. Il plusvalore apportato è l'innovazione, il fatturato e lo standing personale e dei collaboratori.

ESPERIENZA DI LAVORO

10/01/22 (attualità): Natuzzi SpA. - Settore arredamento - Fatturato 330 Mio di Euro (2020) – 2.200 dipendenti

Sales Area Manager Italia: sviluppo e coordinamento rete commerciale

- Pianificazione e Organizzazione rete Commerciale;
- Ricerca, Formazione, Gestione e consolidamento rapporti con clienti attuali canale B2B;
- Recruiting, selezione, formazione e gestione rete commerciale agenti e agenzie;
- Attività di analisi del settore arredo posizionamento medio-alto e sviluppo e progettazione strategie;
- Ricerca e Sviluppo canale franchising Divani & Divani;
- Programmazione budget e obiettivi di vendita, pianificazioni e previsioni di vendite annuali e analisi dei prodotti e servizi nuovi ed esistenti;

05/10/20: Assograph Italia S.r.l. - Settore packaging - Fatturato 3,5Mio di Euro - 13 dipendenti

Sales Manager Italia: produzione Imballi di protezione e Espositori monomateriale

- Organizzazione e controllo ufficio Commerciale e Customer Care;
- Gestione e consolidamento rapporti con clienti attuali canale B2B;
- Selezione, affidamento mandato d'agenzia, formazione rete commerciale agenti;
- Analisi del mercato e definizione nuova strategia aziendale;
- Impostazione di obiettivi di vendita, previsioni di vendite annuali e proiezione dei prodotti e servizi nuovi ed esistenti;

Risultati:

- Ho definito la strategia per l'acquisizione di nuovi clienti, mutando il canale di vendita;
- Mi sono occupato di sviluppare un nuovo progetto settore calzature (fashion & luxury),
- Ho panificato nuove opportunità di relazioni commerciali, attraverso incontri su piattaforme digitali;
- Ho determinato l'estensione dei territori per gli agenti aiutandoli a coprire le loro aree in modo più efficace;
- Nei primi 12 mesi ho incrementato il fatturato, rispetto allo stesso periodo anno precedente +18%;
- Definito ed implementato CRM, strategia Customer care e attività a supporto del team commerciale;

01/11/19 – 30/06/20: SALP S.r.l. - Settore semilavorati legno - Fatturato 5Mio di Euro - 15 dipendenti

Sales Manager Italia (Temporary Manager): produzione pannelli allestimenti fiere - retail - interior design - porte interni

- Organizzazione e controllo ufficio amministrativo e rete commerciale agenti;
- Pianificazione sviluppo commerciale B2B mercato Italia e estero, gestione portafoglio clienti;
- Mappatura Italia, profilazione liste potenziali clienti, analisi portafoglio clienti esistenti (Attivi / Prospect / Suspect);
- Definizione nuovi canali e strategia di vendita, realizzazione catalogo e pianificazione servizio post-vendita;

Risultati:

- Ho creato e sviluppato nuove relazioni di business, con un operatore nel settore delle saune e bagni di vapore, catene alberghiere, project managers, interior, designers, consulenti di centri spa;
- Ho consolidato le relazioni commerciali con clienti attivi e strutturato nuovi contratti; uffici per la sede importante player del settore motorcycle, un player settore edilizia privata e 1 azienda Food, permettendo un incremento di fatturato +11%;
- Gestione di successo di un team di vendite composto da 10 agenti;
- Ho contribuito alla realizzazione del nuovo sito web, pianificato eventi in showroom, iniziative up-selling e cross-selling;
- Ho intrattenuto relazioni con architetti, interior designers ed altri specifiers;

01/09/18 - 30/10/19: LORDFLEX'S S.r.l. - Settore Arredamento & Design - Fatturato 4Mio di Euro - 25 dipendenti

Retail e Franchising Manager: Coordinamento di 3 distributori 15 agenti commerciali e 1 referente Back Office

- Analisi e definizione del mercato, competitor e loro posizionamento, profilazione, recruiting e scouting di lead e prospect;
- Pianificazione e business plan, Start-Up (conduzione e coordinamento attività di apertura store) e formazione agenti;
- Gestione dei prodotti, definizione catalogo e listini, pianificazione strategie di vendita canali retail e contract;
- Selezione, affidamento mandato d'agenzia, formazione, affiancamento rete agenti;

Risultati:

- Progetto LABRIPOSO, gestione del primo flagship store a Milano e successive 5 nuove aperture (Milano e Bergamo);
- Sviluppo nuovi mercati: store di arredamento (medio-alto), contractor, specifier, studi di architettura e interior designer;
- Strutturazione strategica canale vendita, selezione e affiancamento della rete commerciale; domestico, contract e hotellerie;
- Incremento del portafoglio clienti +18% e del fatturato complessivo + 20%;
- Siglati importanti accordi quadro con: Poltrona Frau contract, Vik Retreats (Galleria Vik Milano), Lops Arredi;
- Campagne Mktg; riviste di settore, social e digital advertisement;

01/04/17 - 31/07/18: SCHMIDT GROUPE sas - Settore Arredamento & Design - Fatturato 500Mio di Euro - 3000 dipendenti

Retail e Franchising Manager: Coordinamento di 1 Assistant Office 1 Area Manager Sviluppo

- Sviluppo, Gestione e controllo della rete stores presente in Italia e del canale retail domestico;
- Assicurare il raggiungimento di tutti i KPI indicati, garantendo margini di vendita e attenzione ai crediti/pagamenti;
- Analisi e pianificazione strategie per lo sviluppo della rete degli store, attraverso attività commerciali e marketing dedicate;
- Lettura disegni tecnici e affiancamento arredatori per interpretare le necessità dei clienti;
- Gestione e operatività degli incontri con i possibili Tenants e redazione della contrattualistica;

Risultati:

- Selezione, affidamento mandato d'agenzia, formazione, affiancamento rete agenti e Agenzie/Distributori;
- Aumento del fatturato rete Italia + 20% e tasso di conversione con un progetto di formazione, da +28% a +45%;
- Aumento del tasso di pedonabilità, da +18% a +32%;

01/10/16 - 31/03/17: CALLIGARIS S.p.A. - Settore Arredamento & Design - Fatturato 140Mio di Euro - 600 dipendenti

Area Manager Nord Italia: Coordinamento 6 agenzie di rappresentanza e 20 agenti Italia

- Sviluppo commerciale di nuovi progetti con principali Arredatori, Studi Architettura, Imprese edili e Contractors;
- Gestione della formazione per la rete agenti e clienti, sui nuovi prodotti e metodologie di vendita;
- Coordinamento della rete monobrand diretta e in franchising e del team dedicato al canale *retail*;
- Monitorare e analizzare gli andamenti di penetrazione e relativi KPI, supporto a rivenditori e concessionari;
- Sviluppo e implementazione di piani di vendite per espandere la base clienti e aumentare ricavi di vendite annuali;
- Gestire database clienti: inflow-outflow clienti (acquisizione e chiusura clienti), attività misurazione performance;

Risultati:

- Rinnovo dei contratti commerciali pari al 35%, dell'area di competenza;
- Creazione di un Manuale sulle strategie di vendita, per i rivenditori e store manager;
- Raggiungimento di tutti gli obiettivi di budget: volume + 14%, Fatturato +11%, mix prodotti +24%, rischio di credito 2%;

2007 – 30/09/2016: B&T S.p.A. – Settore Arredamento & Design - Fatturato 46Mio di Euro - 150 dipendenti

Retail e Franchising Manager: Coordinamento di 12 Sales Manager 2 Key Account 4 risorse Ufficio Marketing

- Analisi e studio del mercato e fattibilità, progettazione e sviluppo di un nuovo brand per il settore arredamento e bedding;
- Gestione e controllo degli stores e del loro Conto Economico (obiettivi di FWC);
- Selezione e formazione degli Store Manager e addetti alle vendite;
- Sviluppo linea contract e hotellerie, gestione della rete vendita, canale domestico Nord Italia (Key Account/Agenti);
- Verifica produttività Affiliati e monitoraggio crediti/pagamenti;

Risultati:

- Realizzazione progetto Franchising, marchio "dorelan - dorelanbed";
- Gestione fatturato 12 Mio di euro, con incremento annuale medio + 12%;
- Sviluppo, gestione e controllo store in Italia, Francia, Spagna e Malta e avviato progetto gestione diretta;
- Gestione e affiancamento della rete commerciale (canale domestico), Area Centro Nord Italia e Spagna;
- Accordo quadro con principale gruppo di acquisto del settore hotellerie;
- Ho organizzato fiere, seminari e workshops. Per la rete Italia ho definito le strategie promozionali e distributive;
- Ho supportato la direzione nella selezione di rivenditori e distributori e identificate nuove opportunità di business;

2000 – 2007: PASTARITO S.r.l. (Gruppo Cir food) - Settore Ristorazione - Fatturato 40Mio di Euro - 25 dipendenti

Responsabile Sviluppo Rete Italia e Spagna: Coordinamento 4 Area Manager 1 Marketing Manager 1 Resp. Qualità

- Controllo di gestione e coordinamento della rete, composta da 72 ristoranti monomarca in franchising;
- Pianificazione dell'organizzazione aziendale e dello sviluppo; selezione, assunzione, formazione del personale. Pianificazione e organizzazione del lavoro presso le strutture e gestione delle relazioni sindacali;

Risultati:

- Avviamento 50 nuovi ristoranti e gestione catena di 72 ristoranti in franchising, in Italia, Spagna e Francia;
- Incremento del 40% di premi/royalty (accordi quadro fornitori);

- Partecipazione alle due diligence per cessione e acquisizione: da Pastarito Srl a Autogrill SpA e a Cir food;

2000: BLU HOTEL S.r.l. – Settore Hospitality - Fatturato 60Mio di Euro - 290 dipendenti (periodo alta stagione 1500)

Responsabile Ufficio Acquisti Food & No Food: Coordinamento Ufficio F&B + Buyer e 15 Direttori

- Gestione e controllo del food cost delle strutture, rispettando gli standard qualitativi richiesti;
- Gestione e sviluppo di nuova piattaforma logistica, dedicata alla rete hotel;
- Stesura e gestione budget strutture ricettive e loro monitoraggio;
- Gestione assunzioni e formazione dello staff. Organizzazione per i servizi alberghieri, direzione e uffici economati;

Risultati:

- Aumento della produttività +6%;
- Ho realizzato 2 nuovi accordi quadro per la fornitura dei prodotti F&B e Laundry, ottenendo un importante risparmio +8%;

1999: CLIPPER INTERNATIONAL VIAGGI&VACANZE S.r.l. - Settore Hospitality

Food & Beverage Manager: Coordinamento Ufficio F&B + staff housekeeping e servizi

- Gestione e start up della struttura ricettiva in Cancun (MEX) e implemento della procedura organizzativa;
- Selezione e formazione del personale. Organizzazione del lavoro e gestione delle relazioni sindacali locali;
- Responsabile di tutte le operazioni di cassa: chiusure fiscali, versamenti bancari, compilazione format amministrativi;
- Verifica statuti, redazione verbali, verifica patti parasociali locali e transazioni investitori, verifica contratti di locazione;

Risultati:

- Incremento dei ricavi +29%;
- Miglioramento FC (food cost) del 12% rispetto agli incassi avuti;
- Sviluppo del 60% dell'attività e inserimento di un nuovo branch;

1993 – 1997: I VIAGGI DEL VENTAGLIO S.p.A. – Settore Hospitality

Food & Beverage Manager

- Pianificazione e gestione budget, controllo costi dei servizi ristorativi e ufficio acquisti (food-cost), per le strutture di: Djerba (TUN), Zanzibar (EAZ), Cuba (CUB) e Rep. Dominicana (DOM);
- Semplificazione ed efficientamento di tutti i processi interni e sviluppo nuove collaborazioni locali per una crescita sostenibile del business;
- Selezione dei fornitori con messa in concorrenza;
- Analisi dei valori di offerta e pianificazione delle assunzioni del nuovo personale e delle attrezzature, per i bisogni delle nuove aperture stagionali;
- Implementazione politica di Cost Efficiency per ottimizzazione dei costi fissi e variabili;
- Supervisione del management in loco, supporto nello sviluppo dell'attività, rapporti con i principali stakeholder del settore e aggiornamento periodico del Cda in Italia;

Risultati:

- Realizzazione del Manuale Operativo per la catena I Viaggi del Ventaglio;
- Aumento del margine +13%;
- Incremento del personale assunto del 40%;

FORMAZIONE:

Dipl. Maturità "Operatore dell'impresa Turistica" - Ist. Servizi Commerciali e Turistici - Ist. Francesco Podesti Ancona AN

CONOSCENZE LINGUISTICHE E INFORMATICHE:

Italiano: lingua madre - Francese: C1 - Spagnolo: C1 - Inglese: B1 - Tedesco: B1

Ottima conoscenza sistema operativo Windows, pacchetto Microsoft Office, PowerPoint, Outlook.

HOBBY E INTERESSI:

Ciclismo amatoriale (G.S. Peralisi Jesi), Motocross, Volley.

Pittura ad olio, bricolage, Gruppo Comunale Protezione Civile di Monza.

DATI PERSONALI:

Nato a: Serra San Quirico (AN), il 08/10/1967

Residenza: 20900 Monza (MB)

Stato civile: coniugato



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 15611/2022/R

Al nome di:

Cognome **FERRACCI**
Nome **LUCA**
Data di nascita **08/10/1967**
Luogo di Nascita **SERRA SAN QUIRICO (AN) - ITALIA**
Sesso **M**



sulla richiesta di:
per uso:

INTERESSATO
RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI MONZA

MONZA, 03/05/2022 13:02



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
IL DIRETTORE AMMINISTRATIVO
Dott. Franco PANCARI

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.