



Luca Zardoni

SINTESI DEL PROFILO

Nel corso del mio percorso professionale ho maturato una vasta esperienza internazionale, nel settore Legno-Arredo alto di gamma, confrontandomi con realtà e culture diverse, tessendo rapporti duraturi con i clienti, organizzando e motivando i *partners* commerciali, il team di vendita e il *Customer Service* interno

Ho avuto la possibilità di operare in PMI a carattere familiare così come in Multinazionali più strutturate.

La mia formazione e le esperienze professionali maturate nel corso degli anni, mi hanno consentito di essere responsabile della pianificazione, organizzazione dei vari progetti e di coordinare e controllare tutte le fasi dei processi aziendali: P&L della mia unità operativa e predisporre *business plan* e le attività di reporting come analisi/costi benefici per la penetrazione di nuovi mercati.

Nel corso del mio percorso professionale ho rafforzato le mie capacità di *problem solving* e *Team leadership*, relazionandomi con le varie funzioni aziendali: dalle *Operations*, alla Produzione, al R&D, al PM per lo sviluppo di soluzioni per i vari mercati.

Capace di comprendere e motivare i clienti con i quali disegnare e proporre le soluzioni più idonee per cogliere i migliori risultati, ho affrontato le sfide creando, a seconda delle varie necessità: reti commerciali estere (con formazione e affiancamento agenti) o ricercando distributori esclusivi, senza omettere analisi di mercato, posizionamento prezzi e definizione delle strategie di marketing e *business plan* per supportare l'introduzione nei nuovi mercati.

A questo si aggiunge, fra i vari obiettivi raggiunti, anche quello di implementare e personalizzare la strategia aziendale su ogni cliente/Key Account; gestendo il Team di Vendita, definendo e condividendo la strategia di crescita, verificando il corretto posizionamento dei Brand nella loro attività, fissando gli obiettivi di crescita del business per Brand e linee di attività (prodotti a Catalogo e *Custom Made*), valutando la eventuale ripartizione degli investimenti con i Key Account e predisponendo analisi di mercato e *benchmark*.

Grazie ai risultati conseguiti in campo professionale, sono stato insignito dei seguenti riconoscimenti:

- **Cavaliere Ordine al Merito della Repubblica Italiana**
Conferita dalla Presidenza della Repubblica Italiana nel Gennaio 2017
- **Stella al Merito del Lavoro**
Conferita dalla Presidenza della Repubblica Italiana nell'Aprile 2013
- **Premio "Milano Produttiva"**
Conferito dalla Camera di Commercio di Milano nell'Aprile 2007

In **ambito amministrativo** ho maturato significative esperienze quale Consigliere comunale, Assessore al Bilancio e, nell'ambito delle Società e Consorzi pubblici, ho guidato il Consorzio Desio Brianza e ho fatto parte del Consiglio di Amministrazione di Gelsia Srl.

In ASSP Spa ho attuato il piano di riorganizzazione e ristrutturazione della società, cogliendo ottimi risultati economico-finanziari e di soddisfacimento dei servizi, ampliando e rafforzando le attività di ASSP, rafforzandola in termini patrimoniali, finanziari e favorendo il processo di espansione della stessa con l'ingresso di nuovi Comuni Soci.

Luca Zardoni

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Dicembre 2020 a ottobre 2022:

DND Martinelli Srl

Loc. Piani di Mura, 2 – 25070 Casto (BS)

Azienda produttrice di maniglie ed accessori di design

Export Manager

Nel dicembre del 2020 ho iniziato la collaborazione con la ditta DND Martinelli, per coadiuvare ed aiutare la proprietà a posizionarsi in una fascia di mercato più alta (www.dndhandles.it), partecipando, inoltre, al rilancio commerciale di un marchio recentemente acquisito (<https://poggiemariani.com/>) assumendo la responsabilità delle aree Europa, APAC e Golfo.

Da Novembre 2014 a novembre 2020:

OMP PORRO SRL

Via Stazione, 8/A – Cucciago (CO)

Azienda Leader nella ferramenta di design

Export Manager / Direttore Marketing

Nel novembre del 2014 ho iniziato la collaborazione con la ditta OMP PORRO, titolare dei marchi Alfredo Porro (www.alfredoporro.eu) e Enrico Cassina (www.enricocassina.eu) assumendo la responsabilità dei mercati APAC e AMERICAS.

Fra i principali obiettivi raggiunti in questo primo periodo:

- Creazione rete commerciale nei mercati Asia e Pacific, con particolari risultati in Cina (nuovi partner commerciali nelle principali aree della costa orientale - apertura di 6 nuovi show room) e in Vietnam, aumentando in maniera significativa il fatturato dell'area, passata in due anni da poco meno di € 300/K a oltre € 1/M.
- Collaborazione per una penetrazione commerciale nel mercato USA.
- Presidio e sviluppo delle aree assegnate con *scouting* per nuovi collaboratori, distributori e *partners* commerciali.

Da giugno 2016 sono stato nominato Responsabile del Marketing e in questo primo periodo ho seguito:

- La realizzazione dei nuovi cataloghi,
- la grafica del packaging aziendale coerente con la Corporate Identity,
- i nuovi siti internet,
- l'attivazione di un piano editoriale per i Social Media,
- il riposizionamento del prodotto e lo sviluppo di nuovi prodotti.

Da Luglio 2008 – a Luglio 2014:

Assa Abloy Italia Spa

Via Bovaresa, 13 – San Giovanni in Persiceto (Bo)

Milan Unit: *Via Concordia 16 – 20838 Renate (MB)*

Multinazionale leader nei sistemi di apertura delle porte

Direttore Commerciale Estero

Nel luglio 2008, a seguito della cessione della Valli&Valli Spa (www.vallievalli.com) alla AssaAbloy Italia Spa www.assaabloy.it (leader mondiale nei sistemi di apertura), ho assunto la responsabilità di tutti i mercati esteri (EMEA, APAC e AMERICAS) contribuendo a portare la quota di mercato estero oltre il 70%.

Fra i principali obiettivi raggiunti:

- creazione di show room monomarca in medio oriente (Kuwait, Libano);
- costante attenzione ed aggiornamento dei POS e "shop in shop" presso i clienti;
- implementazione della rete di agenti;
- sviluppo canale "progetti" e "contract" con visite dirette ed in affiancamento con i partner commerciali ai principali studi di architettura;
- ridefinizione della logistica con la chiusura delle filiali estere, mantenendo i volumi di vendita;
- raddoppio del fatturato nell'area Medio Oriente;
- studio, lancio e realizzazione di un concorso in Russia, con il patrocinio della Ambasciata Italiana e dell'Ordine degli Architetti di Mosca per la creazione di nuovi modelli, che ha coinvolto oltre 500 architetti russi, concluso con una "Lecture" finale tenuta a Mosca presso l'House of Architects dall'Architetto Massimiliano Fuksas.

Da marzo 1993 a giugno 2008:

Valli&Valli Spa

Via Concordia 16 – 20838 Renate (MB)

Azienda Manifatturiera (maniglie e coordinati, accessori da bagno)

Export Manager

A seguito della acquisizione della società da parte di una delle due famiglie socie (la famiglia Valli), mi è stata affidata la mansione di Export Manager per i mercati Europa del Sud, America Latina, Medio Oriente, Asia e Pacifico.

La tipologia dei prodotti, prevalentemente disegnati da Architetti e Designers di fama mondiale e la fascia prezzo che si situa al top del mercato, ha necessitato un continuo interscambio e formazione con i distributori, agenti e rivenditori, essendo qualità, design e servizio le leve principali del successo aziendale.

Fra i principali obiettivi raggiunti:

- raddoppio del fatturato nelle aree di mia competenza, sviluppando l'internazionalizzazione della società e aumentando la sua quota estera dal 35% ad oltre il 60%;
- focus sui mercati emergenti per la società con l'apertura del Medio Oriente e Asia e l'individuazione e partecipazione a fiere locali di settore;
- fidelizzazione della clientela.

Da settembre 1990 a febbraio 1993:

Valli&Colombo Spa

Via Concordia 16 – 20838 Renate (MB)

Azienda Manifatturiera – maniglie e coordinati

Financial Auditor

Grazie all'esperienza maturata in banca, sono stato assunto in qualità di Controller interno e Financial Auditor per le Filiali estere presenti in Austria, Belgio, Germania, Inghilterra e USA.

Fra i principali obiettivi:

- verifica P&L
- creazione di reportistica per le filiali;
- controlli periodici presso le filiali.

Da 1985 a agosto 1990:

Banco Lariano Spa

(in seguito acquisito da Sanpaolo Torino – Ora Intesa Sanpaolo)

Responsabile sviluppo clientela Business e raccolta depositi

Dopo una breve esperienza in filiale, sono stato trasferito nell'Area Segreteria Fidi, occupandomi di Clientela "Business".

Dal 1988 sono stato destinato nell'Area Sviluppo Business, operando in affiancamento alle nuove Filiali per aumentare il portafoglio clienti.

Fra i principali risultati:

- supporto per apertura nuova filiale di Cesano Maderno (MB) con obiettivo di raggiungimento del *break-even* entro 24 mesi.

FORMAZIONE, COMPETENZE LINGUISTICHE E INFORMATICHE

Conoscenze Linguistiche:

Inglese: livello ottimo parlato, comprensione e scritto (C2).

Francese: livello buono comprensione (B1), livello medio parlato e scritto (B2).

Spagnolo: livello buono comprensione (B1), livello medio parlato (B2), livello base scritto (A1).

Conoscenze Informatiche:

Buona conoscenza del pacchetto Office (Word, Excel, Access, Power Point), Internet e Outlook.

Formazione:

Diploma di Ragioneria.

Dati anagrafici:

Nato a Cesano Maderno (MB) il 6 agosto 1962.