

WALTER DE MARCHI



CURRICULUM VITAE

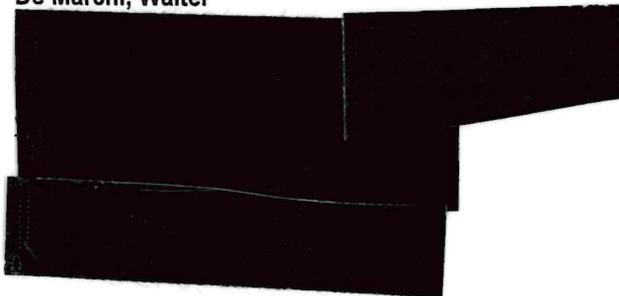


INFORMAZIONI PERSONALI

Nome
Indirizzo
Telefono
E-mail

Nazionalità
Luogo e data di nascita

De Marchi, Walter



ESPERIENZE LAVORATIVE

- Periodo (da - a)
- Datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Gennaio 2006 - oggi
Panini Spa, via Emilio Po, 380 – 41126 – Modena (Mo)
www.paninigroup.com; www.panini.fr
Editoria, Entertainment
Contratto a tempo indeterminato
Publishing & Licensing Manager France

- ✓ Definisce il piano di produzione dell'anno
- ✓ Presenta e discute il budget annuale con la Direzione
- ✓ Supervisiona la realizzazione dei prodotti (studio del packaging, analisi dei costi, interfaccia con la Produzione, verifica della qualità)
- ✓ Definisce il marketing mix dei prodotti (prezzi, canali di distribuzione, attività promozionali)
- ✓ Elabora il business plan ed il conto economico di prodotto (P&L)
- ✓ Gestisce un team di lavoro di 12 persone, seleziona i fornitori e negozia i contratti di fornitura
- ✓ Definisce il budget dei costi di prodotto e di struttura (editoriali)
- ✓ Individua nuove licenze, ne valuta il potenziale, ne gestisce la negoziazione e l'acquisto
- ✓ Partecipa a fiere ed eventi di settore in Italia e all'estero

- Periodo (da – a)
- Nome e indirizzo datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Maggio 2004 - Giugno 2006
 Panini Spa, via Emilio Po, 380 – 41126 – Modena (Mo)
www.paninigroup.com; www.panini.fr
 Editoria, Entertainment
 Contratto a tempo indeterminato
Product Manager & Licensing Assistant

- ✓ Supporta il Publishing Manager nella definizione del piano di produzione annuale
- ✓ Collabora all'implementazione del piano di produzione e ne verifica il rispetto delle tempistiche
- ✓ Segue in prima persona lo sviluppo del prodotto
- ✓ Elabora il materiale promozionale e di supporto alla vendita (newsletter, schede prodotto, cataloghi, etc)
- ✓ Gestisce il rapporto quotidiano con gli altri uffici: Co.Ge, Contabilità, Logistica, Produzione, etc.
- ✓ Compila le nuove proposte di licenza
- ✓ Supervisiona l'attività di preparazione alle fiere di settore

- Periodo (da – a)
- Nome e indirizzo datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Maggio 2000 - Maggio 2004
 Panini Spa, via Emilio Po, 380 – 41126 – Modena (Mo)
www.paninigroup.com; www.panini.fr
 Editoria, Entertainment
 Contratto a tempo indeterminato
Responsabile Commerciale Merchandising e prodotti Video – Pan Distribuzione

- ✓ Ha la responsabilità degli acquisti dei prodotti da distribuire e della gestione dei fornitori
- ✓ Gestisce in prima persona i rapporti con i clienti strategici
- ✓ Definisce, in accordo con la Direzione, le politiche di prezzo dei prodotti da commercializzare e le politiche di sconto
- ✓ Elabora e realizza le operazioni di promozione del prodotto (strumenti principali: cataloghi, newsletter, sito internet)

- Periodo (da – a)
- Nome e indirizzo datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Novembre 1998 - Aprile 2000
MTM srl, strada per Cognento – 41126 – Modena (Mo)
 Settore Macchine Movimento terra
 Contratto a tempo indeterminato
Ufficio Vendite

Ha la responsabilità di gestire e incrementare il portafoglio clienti (rivenditori di componenti per macchine movimento terra: grossisti e dettaglianti di grandi dimensioni).

Nel corso della mia esperienza presso la MTM – azienda commerciale con due divisioni produttive (Mirabello di Ferrara e Torino) - ho potuto approfondire le problematiche che caratterizzano sia la fase della produzione (lavorazione dell'acciaio) che della commercializzazione del prodotto.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Qualifica conseguita

1997

SCUOLA DI AMM.NE E DIREZ.NE AZIENDALE S.A.D.A. (Modena) – Via Emilia Ovest

Ricerche di mercato, studio della segmentazione del mercato, analisi del marketing mix, analisi del prodotto (ciclo di vita, collocazione nel canale distributivo, riposizionamento nei mercati esteri, analisi delle fasi di sviluppo e lancio di un nuovo prodotto).

Master in “Euromarketing: esperto nell'internazionalizzazione della P.M.I”

1990 – 1996

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MODENA E REGGIO EMILIA

Organizzazione aziendale, organizzazione del lavoro, Finanza, Marketing, Ragioneria, Contabilità analitica e dei costi, Micro e Macro Economia, Diritto Privato e Commerciale
Laurea in Economia Aziendale

1984 – 1989

LICEO SCIENTIFICO “M. GRIGOLETTI”, Pordenone

Diploma di maturità scientifica

COMPETENZE PERSONALI

COMPETENZE LINGUISTICHE

ITALIANO (madrelingua), **INGLESE e FRANCESE** (Livello C1)

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

Ottime capacità relazionali e di negoziazione sviluppate nel corso di tutta l'esperienza lavorativa. Le diverse mansioni rivestite hanno sempre comportato la necessità di lavorare in un contesto di gruppo ed in costante relazione con tutte le altre aree aziendali, consentendomi di sviluppare un'ottima capacità di lavoro in team.

Oltre alle esperienze professionali, la militanza in vari gruppi sportivi e alcune prolungate esperienze di studio all'estero mi hanno certamente consentito di sviluppare capacità relazionali e di negoziazione, necessarie per lavorare all'interno di un gruppo per il raggiungimento di obiettivi comuni.

CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE

La posizione che ricopro attualmente necessita di una spiccata capacità di organizzare il flusso di lavoro e di coordinare e motivare una squadra di collaboratori verso il raggiungimento degli obiettivi fissati.

Metodicità, organizzazione, capacità di stabilire le priorità e predisposizione al problem solving sono alcuni degli aspetti che ho potuto maggiormente sviluppare nel corso della mia vita professionale.

CAPACITÀ E COMPETENZE DI
SVILUPPO DI BUSINESS

Ricerca costante di nuove opportunità di business (nuove licenze da acquisire), sviluppo di nuovi prodotti, ricerca di nuove opportunità di distribuzione e sviluppo di partnership strategiche sono alla base della mia attività quotidiana.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

Ottima conoscenza del sistema operativo Windows e degli applicativi Word, Excel e PowerPoint.

Aggiornato al Maggio 2024

Autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi della vigente normativa sulla Privacy