

Gabriele Di Teodoro

gabriele.diteodoro@gmail.com • www.linkedin.com/in/gabriele-di-teodoro-491b81a

+39 351 80 27 540 • Basiglio, Italia

Informazioni personali:

Data di nascita: 2 Ottobre 1965 • Luogo di nascita: Milano

Nazionalità italiana • Sposato con 2 figli



Attuali collaborazioni professionali

- 2020 - oggi **Senior Advisor** per le pratiche retail presso la divisione consulting della società **Valuement**.
- 2022 - oggi **Partner** della società di consulenza **Value Managers**
- 2023 - oggi **Senior Advisor** della divisione retail & consumer goods della società di consulenza **SCS Consulting**
- 2024 – oggi **Advisor Foody - So.Ge.M.I.** per progetti di sviluppo della Direzione Mercati Alimentari

Precedenti esperienze

Direttore Business Unit, Ecor-NaturaSi

2020 - 2023

Responsabilità sui settori freschi: pane, carne, pesce, salumi, latticini al banco servito e freschi confezionati. Ruolo chiave nel lancio di iniziative commerciali per garantire alle 300 aziende agricole biologiche e biodinamiche che costituiscono l'ecosistema aziendale una collocazione remunerativa dei loro prodotti sui 400 negozi della rete. La posizione comprende anche la responsabilità della divisione bistrot che si occupa della proposta di ristorazione all'interno di 50 negozi.

Nel corso del 2021 si è aggiunta una responsabilità di project management e poi di gestione per laboratori interni per la produzione di panificati, pasticceria e gastronomia.

- Definizione delle strategie commerciali dei freschi che 'realizzano' la missione aziendale legata alla valorizzazione della produzione agricola.
- Identificazione delle iniziative commerciali, in collaborazione con Marketing e Vendite, per incrementare la soddisfazione e la fidelizzazione dei principali portatori di interesse: imprenditori (aziende agricole), clienti (negozi affiliati) e consumatori finali (acquirenti dei negozi)
- Definizione degli obiettivi di vendita, costo e marginalità per garantire il raggiungimento dei risultati definiti dal Piano Industriale.
- Ottimizzazione della filiera logistica tra i luoghi di produzione e i negozi
- Responsabilità nelle scelte di layout di negozio e di dotazioni/attrezzature dei reparti serviti
- Gestione operativa delle risorse che seguono le attività di controllo e formazione dei reparti serviti e della ristorazione dei negozi oltre alle squadre che operano nei laboratori di produzione.

Direttore Commerciale, Grancasa

2019

Esperienza nella gestione degli acquisti e nello sviluppo delle categorie per aumentare le vendite ed i profitti aziendali. Focalizzazione sui moderni modelli di comportamento per ottenere i migliori benefici possibili. Organizzazione di programmi di formazione, strutturazione dell'attività di ascolto del cliente e dello staff di vendita. Raggiungimento degli obiettivi di vendita e marginalità assegnati.

- Valutazione attenta dei dati commerciali e delle previsioni per raggiungere gli obiettivi di vendita desiderati.
- Supervisione di tutti gli aspetti del marketing e della comunicazione per aumentare le opportunità di business.

Gabriele Di Teodoro

P a g i n a | 2

- Miglioramento delle prestazioni definendo i piani di sviluppo per l'azienda nel settore dell'arredo della casa.
- Attività di negoziazione con fornitori di prodotti e di servizi accessori per ottimizzare la competitività e ridurre i costi aziendali.

Direttore Commerciale, Carrefour Italia

2018

- Gestione delle categorie di prodotto alimentari e non alimentari, degli acquisti, dell'approvvigionamento locale di prodotti e dello scouting di nuovi fornitori.
- Responsabile del piano commerciale e promozionale per tutti i formati di Carrefour Italia.
- Gestione della strategia di "transizione alimentare" di Carrefour in Italia. Responsabile dei cantieri e dei piani di lavoro per monitorare l'avanzamento della strategia del Gruppo.
- Responsabile per il Gruppo delle iniziative di catering e ristorazione all'interno dei negozi.
- Lancio di iniziative originali a supporto della transizione alimentare per l'Italia.
- Ideatore del modello di laboratorio di cucina centralizzato per il lancio e la gestione di prodotti freschi ricettati esclusivi ("Freschi di Cucina").

Amministratore Delegato DipeDi, Divisione di Prossimità di Carrefour Italia

2013 - 2017

Gestione autonoma della divisione di prossimità che annovera 600 negozi e 2000 dipendenti. Definizione del budget per lo sviluppo dell'attività ed il conseguimento degli obiettivi di quota di mercato e di redditività condivisi. Responsabile dello sviluppo organico dell'insegna per l'Italia attraverso programmi di acquisizione di azienda e di affiliazione di nuovi clienti.

- Ambasciatore del modello di prossimità basato sui prodotti freschi per il Gruppo.
- Lancio di nuovi modelli di negozio dall'ideazione alla messa a punto gestionale (Express Eat & Shop, Express Urban Life e Express 3 Minuti).
- Analisi delle performances e definizione delle azioni gestionali per garantire il raggiungimento degli obiettivi commerciali che si traducono in una crescita consistente della quota di mercato.
- Controllo sui costi e sui processi operativi che si traducono in un incremento significativo del cash flow.
- Rilancio del modello di franchising per uno sviluppo sostenibile del business e della partnership imprenditoriale.

Direttore operativo per il formato supermercati e prossimità di Carrefour Italia

2007 - 2012

Direttore operativo per il formato dei superstore (2.500 mq) di Carrefour Italia

2003 - 2006

Project Manager nella ridefinizione dello standard del modello di supermercati in Italia

2000 - 2002

Sales Area Manager per il formato supermercati nel Nord-Ovest

1998 - 1999

Direttore di Punto Vendita

1997 - 1998

Buyer di prodotto per differenti categorie alimentari e non alimentari

1991 - 1996

Ufficiale di Artiglieria - Missioni in Italia durante la Prima Guerra del Golfo

1990 - 1991

Gabriele Di Teodoro

Pagina | 3

Formazione

Laurea in Economia e Commercio | Università L. Bocconi (Milano)

Diploma di Maturità Classica | Liceo Ginnasio B. Zucchi (Monza)

Formazione professionale

WDHB: Exploring Customer Centric models. Taipei and Tokyo, Novembre 2016

WDHB: Embracing Individuality. Making Valuable difference. Montreal, Settembre 2016

WDHB: Models for the future of digital retail. New York and San Francisco, Marzo 2015

INSEAD: Master Carrefour. Shanghai, Warsaw and Fontainebleau. 2007-2008

INSEAD: Key Strategic Issues of Top Retailers. Fontainebleau. Febbraio 2003

Lingue

Italiano - Madrelingua | Inglese - Fluente | Francese - Fluente