



Federico Zunino

Direttore Generale Promotre

CONTATTI



Nato a Cuneo, 26/5/1971

CARRIERA SCOLASTICA

Laurea in Ingegneria Gestionale
Politecnico di Torino 1991 – 1996

Diploma maturità classica
Liceo V. Alfieri Torino 1985 – 1990

Formazione per executives Auchan
Francia e Cina 2013

LINGUE PARLATE

ITALIANO	Madrelingua
FRANCESE	Fluente
INGLESE	Intermedio
SPAGNOLO	Base

ALTRI INTERESSI

SPORT: *Canottaggio:* pluri campione italiano e partecipazione ad un campionato mondiale (<https://worldrowing.com/athlete/a58971d1-6d86-488f-a3a6-f9c3d8aa4286>) *Sci, Golf, Sub* (advanced Padi) e *Tennis*

CORSO DA SOMMELIER

PROFILO PERSONALE

Manager con oltre 25 anni di esperienza in aziende di grandi dimensioni, con uno stile di management incentrato sulla valorizzazione delle risorse attraverso la leadership e l'esempio; Esperto nella gestione di risorse, anche in numero elevato, ho gestito progetti complessi di trasformazione e riorganizzazione aziendale.

Determinato, orientato al risultato, appassionato ed autonomo, utilizzo analisi quantitative a supporto della presa di decisioni e della definizione delle priorità.

Abile nella gestione del conto economico e nella valutazione dell'impatto delle decisioni operative.

ESPERIENZE PROFESSIONALI (vedi dettaglio)

Dopo la laurea in Ingegneria Gestionale al Politecnico di Torino ho iniziato la carriera professionale nella Ferrero Est Europe, prima in Polonia poi in Lussemburgo.

Dopo 5 anni, ho deciso di entrare nel settore della distribuzione organizzata, che mi ha sempre appassionato, dove ho maturato 22 anni di esperienza tra Direzione Acquisti, Direzione Commerciale, Direzione Franchising e Direzione Generale.

Sono arrivato alla direzione generale dopo un percorso completo nella gestione operativa commerciale e di gestione della rete di vendita, finalizzando progetti complessi come il lancio del brand My Auchan in Italia.

L'opportunità di conoscere nel dettaglio il funzionamento dei processi aziendali di multinazionali complesse mi consente di dare valore aggiunto nel coordinamento delle funzioni.

OBIETTIVI

Dopo aver ricoperto ruoli progressivamente di responsabilità nella distribuzione organizzata, vorrei mettere a disposizione la mia esperienza nello sviluppo di una media impresa italiana per contribuirne in maniera significativa alla crescita, ricoprendo ruoli manageriali.

DETTAGLIO DELLA CARRIERA PROFESSIONALE

CONSORZIO PROMOTRE, INSEGNA PIU'ME', Milano

2023 – oggi **Direttore Generale**

- Direttore di Promotre, consorzio che gestisce il format PiùMe in Italia che conta 320 negozi drugstore specializzati nella cura della casa e della persona. I principali servizi forniti ai soci del consorzio sono il marketing e la comunicazione, la gestione e lo sviluppo della marca privata, il category management e la business analysis. Ho sviluppato un sistema di business intelligence integrato che giornalmente convoglia i dati di negozio, scontrino e prodotto in un sistema centrale e creato una reportistica efficace per il supporto alle decisioni.
- Ho definito le priorità, in accordo con il CDA, focalizzando il consorzio sulla revisione dell'assortimento, la specializzazione e professionalizzazione della forza vendita, la soddisfazione del consumatore, la crescita del prodotto a marchio e la comunicazione volta a incrementare la notorietà del marchio.

CODE' CRAI OVEST, Torino

2021- 2023 **Direttore Generale**

- Membro del CDA di Codè Crai Ovest e dei principali comitati di governance, responsabile di un team di 122 risorse impiegate nella gestione della cooperativa che opera con il marchio Crai in esclusiva in Piemonte, Lombardia, Liguria e Valle d'Aosta con 400 negozi con un giro d'affari di €530 milioni di fatturato.
- Focalizzando il consorzio su riorganizzazione, aumento dell'efficienza, digitalizzazione ed innovazione dei servizi ho redatto un ambizioso business plan (+20% di fatturato e +2 punti di redditività) che ho rispettato nella mia gestione.

CARREFOUR ITALIA, Milano

2020 - 2021 **Business Model Manager**

- Responsabile del concept dei Carrefour Market attraverso la gestione di layout, modalità espositive e organizzazione del lavoro dei supermercati con l'obiettivo di migliorare la redditività e l'esperienza di spesa del consumatore.
- La revisione del format ha incrementato la soddisfazione clienti (NPS +50 punti), il fatturato +10% e la redditività +15%

2018 – 2019 **Direttore Regionale Franchising & Direttore Commerciale Master Franchising**

Mi sono stati affidati contemporaneamente due ruoli manageriali nella gestione della rete franchising.

- **Direttore Regionale Franchising** del Nord Italia (93 negozi; €380 milioni di fatturato) coordinando un team di 18 risorse tra Business Developers, Area Managers e tecnici, con l'obiettivo di raddoppiare la rete in 3 anni.
- **Direttore Commerciale Master Franchising** (600 negozi; €1,3 miliardi di fatturato) con l'obiettivo di definire una strategia comune di sviluppo tra Master e Carrefour, trovando sinergie per aumentare la redditività di entrambi.

AUCHAN RETAIL ITALIA, Milano

2013 - 2018 **Direttore Commerciale**

- Membro del CdA della società controllata Punto Lombardia e del Comitato Commerciale. Responsabile di un team di 45 risorse (acquisti, marketing e logistica) dedicato al restyling del concept e della politica commerciale delle superettes (350 negozi; €400 milioni di fatturato) culminato con il lancio del nuovo brand "My Auchan" in Italia.
- Puntando a soddisfazione del cliente, innovazione, servizi ed assortimento il format è cresciuto del +20% di clienti

2011 – 2013 Direttore Acquisti LCC (largo consumo confezionato)

- Responsabile di un team di 50 risorse per la definizione della politica commerciale, la gestione degli acquisti ed il Category Management del canale supermercati: €1 miliardo circa.
- Responsabile della definizione delle strategie di acquisto e della gestione di assortimenti, prezzi di vendita, promozioni, display e modalità espositive oltre che della gestione degli stock dei depositi centrali.
- Grazie alla revisione del metodo di lavoro dei Buyers le vendite sono tornate a crescere dopo oltre 10 anni.

2009 – 2011 Responsabile Acquisti Alimentari Salati

- Leader di un team di 8 risorse tra Buyers e Category Managers dedicati alla gestione dello scatolame salato e membro del team internazionale di negoziazione dei contratti global (14 Paesi Auchan) dei fornitori multinazionali.
- Orientamento al risultato, problem solving e spirito di squadra hanno permesso la crescita di fatturato e margine.

2007 – 2009 Category Manager Alimentari Dolci

- Category Manager del reparto dolciario (€80 milioni) e project leader del processo di revisione della politica commerciale in collaborazione con una primaria società di consulenza.
- Grazie all'organizzazione del lavoro e a spiccate capacità negoziali ho superato il budget negoziale del 15%

GRUPPO PAM, Venezia

2001– 2007 Category Manager Alimentari Dolci

- Category Manager del reparto dolciario (€50 milioni di fatturato)
- Grazie ad un metodo strutturato di preparazione delle negoziazioni con analisi interne e comparazione con il mercato, ho instaurato un rapporto collaborativo che mi ha consentito di superare costantemente i budget.

FERRERO, Lussemburgo e Polonia

2000 – 2001 Internal Auditor, Lussemburgo

- Analisi dei rischi gestionali e finanziari presso le società controllate, audit operativi, definizione delle procedure di Gruppo e gestione dei revisori esterni.
- Principali interventi in Italia e Francia per centralizzare gli acquisti di materie prime degli stabilimenti produttivi.

1997-2000 Responsabile Programmazione della Produzione Est Europa, Lussemburgo

- Gestione di volumi di produzione, dei lead times e degli stock di 5 stabilimenti per il fabbisogno dei mercati dell'Est Europa e dell'Asia.
- Capo progetto e coordinatore nella revisione della reportistica interna per migliorare la presa di decisioni.

1996 -1997 Logistic Manager, Varsavia

- Acquisto delle materie prime, programmazione della produzione e gestione di stock e trasporti di un centro di confezionamento stagionale vicino a Varsavia (Mszczonów) per soddisfare il fabbisogno dei mercati dell'Est Europa.