

Informazioni di contatto

Email

fabiofadda@me.com

Indirizzo

Via Cantore 15 - 16149 Genova, Italia

Telefono

3311568293

Data di nascita

1987-08-15

Nazionalità

italiana

Competenze

Leadership

Team Working

Stress Solving

Problem Solving

Orientamento Agli Obiettivi

Passione per il Retail e la Grande Distribuzione

Risoluzione di Conflitti

Analisi KPI'S

Gestione Stock di magazzino

Ottime capacità utilizzo Microsoft Office

Lingue

Inglese

Livello Avanzato

Francese

Livello Intermedio

Fabio Fadda

CEO Mi Store Genova

Amministratore Unico Di SRL con consolidata esperienza in ambito Gdo e Retail. Gestione del punto vendita e della società con dinamicità e innovazione



Esperienza

Genova (GE)

Maggio 2020 - Attuale

Amministratore Unico

Mi Store Genova

- Amministratore Unico
- Implementazione del modello organizzativo dell'azienda
- Operare con Social Media Marketing operativo per implementare i risultati
- Coordinamento delle iniziative di marketing in coordinazione con Head Office
- Sviluppare piani e strategie aziendali in relazione alla visione del mercato e intraprendere le azioni necessarie per migliorare l'efficienza garantendo il raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Analizzare i risultati e i KPI di riferimento per pianificare le attività necessarie per migliorare le prestazioni e raggiungere gli obiettivi Annuali
- Garantire la conformità con le normative aziendali e di sicurezza
- Analizzare costantemente risultati e tendenze
- Gestione delle risorse Aziendali adoperando le migliori scelte per l'ottenimento dei risultati.

Genova (GE)

Luglio 2019 - Maggio 2020

Store Manager Senior

MI Store Italia Xiaomi

- - Gestione in completa autonomia del Punto Vendita Xiaomi
- - Gestione della motivazione, il coordinamento e l'organizzazione del personale di vendita
- - Organizzazione e gestione del personale di reparto (mansioni, programmazione orari, ferie)
- - Ottimizzazione della fidelizzazione della clientela
- - Gestione e monitoraggio flusso della merce in assortimento.
- - Pro attività e attitudine al problem solving
- - Flessibilità e disponibilità oraria in base alle esigenze organizzative
- - Start up del Punto Vendita con organizzazione colloqui di gruppo e analisi
- - Allestimento del punto Vendita e organizzazione apertura con ottimi risultati ottenuti
- - Formazione del personale e Training continuo
- - Sviluppate doti di leadership, relazionali e comunicative
- - Analisi e gestione di Stock e Sellout
- - Analisi KPI's e stesura file di Analisi
- - Analisi dei dati di vendita funzionale alla gestione degli ordini di acquisto

Genova

Store Manager

Marzo 2017 - Giugno 2019

Flying Tiger Copenhagen

- verificare la corretta applicazione delle tecniche di vendita e di assistenza al cliente trasmesse dall'Azienda;
- Occuparsi della accoglienza, della assistenza e fidelizzazione del cliente nel processo di vendita;
- Pianificare gli orari settimanali del personale per garantire la copertura del punto vendita;
- Contribuire al raggiungimento, analisi ed interpretazione dei KPIs;
- Gestire gli ordini (es. carico/scarico merce, movimentazione merce tra negozi, ordini cancelleria), stock take (inventario);
- Analizzare gli Stock presenti nel proprio negozio e le necessità di riassortimento, in condivisione con lo Store Manager;
- Applicare le tecniche di Visual Merchandising in store in accordo con le linee guida aziendali;
- Fornire feedback all'HO. in relazioni ad eventuali modifiche, migliorie, ecc. da apportare al punto vendita.
- Visionare sulla corretta applicazione ed osservanza delle procedure e disposizioni aziendali da parte del team (es. gestione dello stock, taccheggio, sicurezza, codice di condotta, loss prevention, ecc.).

Genova

Ottobre 2015 - Marzo 2017

Vice store Manager

Flying Tiger Copenhagen

- Verificare la corretta applicazione delle tecniche di vendita e di assistenza al cliente trasmesse dall'Azienda
- Occuparsi dell'accoglienza, dell'assistenza e fidelizzazione del cliente nel processo di vendita;
- Pianificare gli orari settimanali del personale per garantire la copertura del punto vendita;
- Contribuire al raggiungimento, analisi ed interpretazione dei KPI's;
- Gestire gli ordini (es. carico/scarico merce, movimentazione merce tra negozi, ordini cancelleria), stock take (inventario);
- Analizzare gli Stock presenti nel proprio negozio e le necessità di riassortimento, in condivisione con lo Store Manager;
- Applicare le tecniche di Visual Merchandising in store in accordo con le linee guida aziendali;
- Fornire feedback allo Store Manager in relazioni ad eventuali modifiche, migliorie, ecc. da apportare al punto vendita;
- Fornire feedback allo Store Manager sulla corretta applicazione ed osservanza delle procedure e disposizioni aziendali da parte del team (es. gestione dello stock, taccheggio, sicurezza, codice di condotta, loss prevention, ecc.).

Milano

Giugno 2015 - Ottobre 2015

Store Marketing Account - Area Manager

Samsung Electronics Italia

- Conoscere gli obiettivi e le politiche aziendali e di gruppo
- Collaborare col Direttore Marketing al raggiungimento degli obiettivi generali
- Collaborare con il direttore del punto Vendita Per la corretta Applicazione delle policy Aziendali

Sestri Levante
Ottobre 2010 - Gennaio 2015

- Formazione degli addetti del punto Vendita sui nuovi prodotti e su promozioni eventuali al fine del raggiungimento degli obiettivi di vendita fissati.
- Gestire congiuntamente con il diretto superiore la corrispondenza del settore vendite verso clienti, agenti ed altri enti terzi e del settore marketing verso clienti e fornitori
- Organizzare le presentazioni e le comunicazioni circolari
- Attuare la precisa e funzionale gestione degli archivi commerciali e del settore marketing
- Gestire il mailing per le promozioni e la spedizione del materiale pubblicitario e della merce promozionale
- Partecipare alla realizzazione delle brochure dei prodotti e alla revisione delle brochure istituzionali.
- Reportistica (es: analisi delle performance di vendita, follow up delle attività di marketing)

Vice Store Manager

Expert Italia

- Monitorare e analizzare i dati sulla performance e, in accordo con il Manager, mettere in atto le azioni necessarie per guidare il Team
- Gestire le risorse e organizzare i processi e le attività all'interno dello store per garantirne l'efficienza e la produttività, in linea con la filosofia aziendale
- Essere un modello di comportamento per il Customer Service e per la capacità di soddisfare e superare le aspettative dei clienti
- Supervisionare e coordinare il team per garantire che tutti i clienti ricevano sempre un ottimo livello di Customer Service
- Soddisfare e superare le aspettative dei clienti in ogni situazione
- Dimostrare di essere un ottimo ambasciatore del Brand, agendo costantemente secondo la filosofia aziendale e i Brand Values
- Utilizzare una conoscenza approfondita delle categorie di prodotti per massimizzare le vendite e fidelizzare i clienti
- In accordo con il Manager, guidare e formare i membri del team sul Brand e sui prodotti
- Coordinare, i membri del team per garantire la costante applicazione e il rispetto degli standard di Visual Merchandising.
- Gestire le consegne della merce in modo rapido e puntuale con i Clienti.
- Fare in modo che il magazzino sia costantemente organizzato e garantire il corretto riassortimento dello store affinché l'intera offerta di prodotti sia disponibile sul piano vendita e facilmente reperibile da parte dei clienti
- Partecipare alla selezione, all'autoinduzione e alla formazione dei membri del team
- Formare e motivare i membri del team per massimizzare la loro performance

Settembre 2006 - Ottobre
2010

Expert italia

- Gestione del reparto
- Ordini ed approvvigionamenti
- Gestione dello stock, delle rotazioni ottimali e delle stagionalità
- Gestione dei fornitori
- Gestione della relazione con il cliente
- Analisi della concorrenza ed aggiornamento dei prezzi di vendita
- Aggiornamento della gamma prodotti che avviene in stretta sinergia con l'ufficio Acquisti.

Istruzione

Chiavari (GE)
2006

Diploma Tecnico in Dirigente di Azienda
ISTITUTO PRIVATO A.MANZONI

votazione 89/100

Certificati e corsi

Corso Addetto Preposto alla sicurezza DLgs n.81/08 - Febbraio 2018
Apple Professional. Corso utilizzo Sistema operativo Macintosh e Ios. - Agosto 2015
Addetto Prevenzione Incendi -DLgs n.81/08.
Luglio 2015 rinnovo come da legge
Addetto Primo Soccorso DLgs n.81/08 - Luglio 2016
-Contabile Pubblico Certificato (CPA), #D54617398A, Ottobre 2010

Riferimenti



Dario Bracco
HR Manager Tiger italia 1 Srl

braccoflyingtiger.com

Tiger Italia 1 SRL

Sede Operativa: Via Borromei 11, 20123 Milano

Sede Legale: via Villar Focchiardo n 5 10138 Torino



Paolo Mastrojanni
MI Store Italia - Retail Director

mail: paolo.mastrojannimistoreitalia.com