

DOTT. LORENZO BRACCIALINI

TEL: +39 348 1510 593

RES.: FIRENZE, Viale Catalatimi 2A

NATO A FIRENZE 06.07.1970

CITTADINANZA ITALIANA

STATO : celibe (no figli)

P.ta Iva: 06839890487

EMAIL : lorenzo@lorenzobraccialini.it



COMPETENZE

Visione strategica ed imprenditoriale, supportata da un significativo background maturato per oltre 17 anni ricoprendo varie funzioni: in ambito di SVILUPPO ED ESECUZIONE DELLA STRATEGIA DI MERCATO, PROJECT MANAGEMENT, EXPORT MANAGEMENT, MARKETING-COMMUNICATION-CORPORATE, MKTG STRATEGICO E BUSINESS DEVELOPMENT, RETAIL MANAGEMENT, LICENSING

MARKETING MIX E STRATEGICO

piani di marketing strategico ed operativo politiche di value proposition e SWOT analysis per sviluppo brand e servizi, repositioning, acquisizioni corporate, line e brand extension, life cycle prodotti, analisi di mercato/segmento, processo di development trade italia /estero.

CRM Processi di fidelizzazione sulla clientela retail diretta (monobrand boutique)

PR & COMMUNICATION Gestione rapporti con mass media, giornalisti, organizzazione press meeting; monitoraggio e rassegna stampa ordinaria. - supporto alla stesura del programma e dei testi per gli strumenti di comunicazione e divulgazione social media e web. Gestione di campagne di comunicazione, direct marketing, incentive & promotion, social media, sia istituzionali che di brand. Redazione di comunicati stampa istituzionali/corporate

ORGANIZZAZIONE DI EVENTI Ideazione, organizzazione e gestione eventi istituzionali e di brand; - raccolta preventivi ed analisi fattibilità pianificazione economica ricerca e coordinamento relatori, espositori; - individuazione e coordinamento fornitori (location, allestimenti, addobbi floreali, catering, studio grafico, gadget ecc.); - attuazione piano di comunicazione ed advertising per promuovere la manifestazione attraverso strumenti

tradizionali e di web e social marketing

SPONSORING Gestione pratica per l'ottenimento di patrocini e sponsor con enti privati e pubblici – politiche di loyalty contrattualistica

BUSINESS DEVELOPMENT: Individuazione delle aree di sviluppo compatibili con le strategie aziendali, scelta dei partner commerciali sui veri mercati internazionali e definizione del tipo di business (wholesale e retail) in collaborazione con la direzione commerciale estero. Sviluppo delle attività di licensing.

CAPACITA' ED ATTITUDINI: Forte background cross-funzionale; capacità di leadership e comunicazione umana attiva con elevato quoziente emotivo; pensiero critico e attitudine al problem solving; capacità di lavorare sia autonomamente che in gruppo; buone capacità relazionali, intelligenza sociale e lavoro di squadra; una personalità positiva, estroversa, ad alta energia in grado di prosperare in un ambiente ad alto ritmo e di essere multitasking.

ISTRUZIONE

- 2008: Corso in "MARKETING & COMMUNICATION" @SDA BOCCONI Milano
- 1990-1997: LAUREA in "ECONOMIA E COMMERCIO" @UNIVERSITA' DEGLI STUDI di FIRENZE
- 1994: Overseas student Business Accounting (BBFA) @VICTORIA UNIVERSITY OF TECHNOLOGY, Melbourne, Australia
- 1989: Maturità Scientifica, Istituto del Sacro Cuore, Firenze

LINGUE straniere:

Inglese: ottimo parlato e scritto molto buono

Francese: buono parlato; scritto scolastico

Spagnolo: scolastico

INFORMATICA

uso quotidiano della suite MS Office (*Microsoft Word, PowerPoint, Excel*)

INTERESSI:

storia, sport e viaggi. Disponibile a viaggi e trasferimenti.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2019: CONSULENTE IN SVILUPPO BUSINESS, COMMERCIALE, MARKETING E COMUNICAZIONE

- **YOHJI YAMAMOTO INC.** (Japan) – lancio europeo della linea di accessori “DISCORD”
- **PILOTTO DE VOS LTD**, London – lancio linea di accessori del brand PETER PILOTTO, Paris fashion week

2017 – 2019: GRAZIELLA & BRACCIALINI SRL – (borse ed accessori donna)

CONSULENTE COMMERCIALE E BUSINESS DEVELOPMENT: area *Asia Far East & South Pacific* – libero professionista

- Ricerca nuovi partner commerciali sia distributivi che in franchising
- Ricerca nuovi clienti canale wholesale e retail
- Definizione piani di sviluppo
- Contrattualistica e aperture store monobrand

CALZATURIFICIO PAM SPA – produzione e distribuzione calzature

BUSINESS DEVELOPMENT CONSULTANT WORLD WIDE – libero professionista

- Ricerca clientele wholesale & retail per sviluppo commerciale internazionale

2006-2017: CHIEF MARKETING OFFICER – Direttore Comunicazione e PR

gruppo BRACCIALINI S.P.A (brand: Braccialini, Gherardini, Francesco Biasia, Amazonlife, Looney Tunes) – **borse ed accessori donna**

Riporto diretto al CEO. Responsabile della funzione di Corporate Communication a livello istituzionale di gruppo. Responsabile Marketing e Comunicazione per i vari brand del gruppo sulle varie linee di prodotto e classi merceologiche sui vari mercati internazionali, garantendo un’immagine integrata, in base alle diverse necessità in una logica omni channel di mercato/canale. Direzione marketing strategico e prodotto in coordinamento con la Direzione Prodotto e la Direzione Vendite.

Obiettivi: la definizione e l’implementazione delle strategie volte ad accrescere la visibilità del brand, supportandone il percorso di upgrading di posizionamento ed il consolidamento della percezione da parte del Cliente e l’incremento della penetrazione di mercato attraverso tutte le leve del marketing mix, dall’innovazione di prodotto alla comunicazione B2B e B2C. Analisi di mercato a livello internazionale.

Risorse umane disponibili: 4 (budgeting, PR & events; web&digital; graphics & trade mktg)

Inquadramento: quadro

Attività principali:

- Corporate communication & relazioni esterne.
- Strategia di Marketing multichannel
- Gestione dei budget di spesa per brand e per canale sui vari mercati.
- Coordinamento attività ATL & BTL
- Gestione delle relazioni con i media (uffici stampa, redazioni stampa, influencer)
- Strategia Digital marketing
- Coordinamento di tutte le attività di Digital PR & social media management con agenzie specializzate
- Sviluppo di una rete di partner commerciali e definizione di piani mirati di co-marketing
- Costruzione di azioni di brand marketing e co-branding volte ad evidenziare la presenza del brand
- Programmi di fedeltà e CRM a servizio del retail diretto
- PR ed eventi
- Organizzazione di eventi istituzionali e di local marketing
- Trade marketing in supporto della rete commerciale
- Ricerche di mercato a livello internazionale e collaborazioni con istituti universitari e scuole di settore per progetti speciali ed indagini sul brand

2007-2011: consigliere di amministrazione di **DADOROSA srl** (società licenziataria a livello mondiale del brand **GHERARDINI**) – brand manager

2001- 2006: BRACCIALINI S.R.L (borse ed accessori donna) – **Brand manager mercati emergenti (Russia & Medio Oriente) - *Coordinamento attività di mktg e comunicazione***

Responsabile dello sviluppo sui mercati internazionali emergenti a seguito del programma di espansione commerciale. Coordinamento di progetti speciali.

- Fiere internazionali
- Ricerca di potenziali partner commerciali
- Sviluppo canale retail in franchising attraverso l'apertura di store monomarca in Russia e Medio Oriente (Emirati Arabi, Arabia Saudita)
- Definizione e sviluppo di piani mirati di co-marketing in collaborazioni con i partner commerciali
- Gestione dei rapporti con la stampa del budget comunicazione.

2000-2001: MARIELLA BURANI FASHION GROUP S.p.A. (sede di Milano):

- **INVESTOR RELATIONS:** *assistente dell'Investor Relator*
ATTIVITA': preparazione brochures di impresa e sito web; pubblicazione di notizie rilevanti; lettere periodiche agli azionisti da parte del corporate office; assistenza per visite di investitori istituzionali; organizzazione di incontri con gruppi di analisti (road shows) e visite presso la società; gestione dei contatti e incontri con i

principali broker; assistenza nell'organizzazione di interviste e incontri programmati con i principali media; preparazione ed impaginazione di Annual Report e Analyst kit.

1999-2000: ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE for the UK – London

Trade Analyst - attività:

Ricerca partners commerciali e agenti e/o erogazione informazioni commerciali; organizzazione di workshop per promozione di vari settori merceologici press conferences ed altre iniziative per presentazione prodotti e servizi a Londra. Servizi per Manifestazioni Fieristiche, ricerca espositori e visitatori per Manifestazioni Fieristiche e organizzazione di missioni di operatori economici; servizi di Ricerca e Informazione economica di base o avanzata; ricerche di mercato; osservatorio permanente sugli investimenti italiani in UK, sponsorizzato da InvestUK; Ricerca potenziali investitori britannici per promuovere e attrarre investimenti in specifici distretti o regioni o province italiane.

1998-1999 – BRACCIALINI S.R.L.

- **INTERNSHIP:** assistenza clienti Italia – Customer care

**Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del decreto legislativo 30-06-2003, n. 196
"codice in materia di protezione dei dati personali"**