

DATA E LUOGO DI NASCITA 22 luglio 1967
CASTELFRANCO VENETO
RESIDENZA Via Querce, 4 - 31033
CASTELFRANCO VENETO (TV)
TEL. +39 335 7439292
E-MAIL andrea.fraccaro@gmail.com

ANDREA FRACCARO

ESPERIENZE PROFESSIONALI

MATCHLESS LONDON SRL | DIRETTORE OPERATIONS | giugno 2012 – oggi

Azienda star up fondata dall'ex proprietario della Belstaff per lanciare il marchio storico inglese di moto Matchless.

Mercati: Italia | Europa | USA

Collezione stagionale: circa 100 pezzi di capospalla pelle e tessuto e calzature e completata con altre categorie merceologiche + una collezione moto professionale.

La produzione è tutta industrializzata (acquisto diretto di tutti i materiali) e prodotta in Italia.

Mansioni principali: essendo una start up ho seguito personalmente tutte le principali funzioni industriali (prodotto – acquisti – produzione – logistica) per poi passarle ai componenti del team che ho gradualmente costruito e attualmente formato da 5 persone in ufficio (prodotto – acquisti – produzione – gestione magazzino e documentale) + 5 in logistica

- ORGANIZZAZIONE E SUPPORTO AD UFFICIO PRODOTTO: ricerca modellisti esterni e laboratori - assegnazione modelli a laboratori - timing uscita commesse - timing rientro collezioni - ottimizzazione spedizioni campionari – organizzazione logistica della presentazione agli agenti presso show room di Milano – fitting e sfilamenti per la messa in produzione.
- RESPONSABILE UFF ACQUISTI; coordino una persona
- DIREZIONE PRODUZIONE: responsabile qualità e tempi di consegna attraverso assegnazione modelli - definizione programmi - trattativa prezzi - controllo qualità - avanzamenti di produzione e rientri - definizione delle contestazioni, coordino una persona;
- RESPONSABILE LOGISTICA MATERIE PRIME E CAPI FINITI: coordino quattro persone + 1 autista;
- ORGANIZZAZIONE LOGISTICA GENERALE: valutazione delle attività logistiche da svolgere - assegnazione priorità e risorse necessarie e sicurezza.

CLOTHING COMPANY SPA | DIRETTORE OPERATIONS | aprile 1999 - maggio 2012

Dal luglio 2011 il ramo d'azienda è stato acquistato dal gruppo Labelux – la nuova società era Belstaff srl.

Fatturato: 80 milioni annui (13 milioni nel 1999)

Inquadramento: dirigente dal 2008

Marchi: Belstaff: total look Sportswear abbigliamento e accessori. Linee: UOMO – DONNA – MOTO PROFESSIONALE - BAMBINO – CALZATURE – PELLETERIA.

Collezione stagionale: 2 uscite e 800 modelli a stagione

Canali: 20 % retail di proprietà – 80 % wholesale/ distributori)

Mercati: Italia | Europa | USA | Giappone

Mansioni principali:

- ORGANIZZAZIONE UFFICIO PRODOTTO: assegnazione modelli a laboratori - timing uscita commesse - timing rientro collezioni - ottimizzazione spedizioni campionari; Personale : 1 uff acquisti campionario – 3 uff tecnico – 6 sviluppo prodotto
- DEFINIZIONE COSTING E PRICING: responsabile dei margini analisi costi e proposta listini di vendita alla proprietà;
- DIREZIONE PRODUZIONE: (fornitori: 40 di prodotto finito - 120 di materiali) responsabile tempi di consegna attraverso - lanci previsionali dei materiali - scouting laboratori e definizione programmi - assegnazione modelli - trattativa prezzi - supervisione del personale e delle procedure di controllo qualità - avanzamenti di produzione e rientri - definizione delle contestazioni. Personale : 3 ufficio acquisti di Produzione – 3 ufficio produzione.
- COORDINAMENTO REPARTI DI LOGISTICA MATERIE PRIME: tessuti campionario - tessuti produzione – accessori. Personale : 4 magazzino tessuti – 4 magazzino accessori – 2 autisti.
- ORGANIZZAZIONE LOGISTICA GENERALE: valutazione attività da svolgere per singola sede - assegnazione priorità e risorse necessarie e sicurezza;
- FINANZA (dal 2008): gestione finanziaria fornitori di produzione

MARIELLA SPA | VENDITE ITALIA/ESTERO | giugno'96-aprile'99

Marchi: Bond Street, Ysl, ecc. (*abbigliamento capospalla sportswear*)

Mercati principali: Italia | Europa

Fatturato : 15 milioni annui

Mansioni principali (commerciali – produttive – direzionali):

- analisi del mercato in termini di prodotto, concorrenza, prezzi;
- definizione delle politiche commerciali sulla base degli obiettivi concordati con la proprietà;
- definizione strategie di vendita per mercato e cliente e relativi target;
- gestione della forza vendita;

- supervisione e coordinamento del customer service;
- gestione dei key-client (rinascente, coin etc.) e problematiche connesse;
- contrattualistica distributiva internazionale (agenzia, distribuzione, ecc.);
- gestione dell'immagine del brand (rapporti con agenzie, pop material);
- allocazione della produzione e negoziazione di minimi produttivi e costi.

MANIFATTURE ITALIANE | PROGRAMMAZIONE COMM.LE E CONTROLLO | giugno'95-giugno'96

Marchi: Fiorucci, Chevignon jeans, Che (*abbigliamento, accessori*)

Mercati principali: Italia | Europa

Mansioni principali:

- Analisi del mercato in termini di prodotto;
- Pricing e curve di break even;
- Determinazione del budget per zona/agente;
- Statistiche e analisi delle vendite;
- Annullamenti, proiezioni, previsioni e lanci di produzione;
- Coordinamento e tempificazione dell'uscita delle collezioni e della produzione;
- Costing e relativi rapporti con outsourcing e ufficio acquisti;
- Gestione riassortimenti e stock.

CURRICULUM STUDI

Diploma: Ragioniere programmatore | a.s. '85-'86 | votazione 54/60

Laurea: Economia e commercio | Università Ca' Foscari di Venezia | a.a. '93-'94 | votazione 105/110

CORSI DI SPECIALIZZAZIONE PROFESSIONALE

MASTER ASFOR "Marketing e Comunicazione" | C.U.O.A. di Vicenza | maggio'94-giugno'95

CONOSCENZA LINGUE

INGLESE: parlato *buono* | scritto *buono*

FRANCESE: parlato *sufficiente* | scritto *sufficiente*

Master in Business English presso San Diego State University
Corso intensivo di inglese in Inghilterra

CONOSCENZE INFORMATICHE

PROGRAMMI CONOSCIUTI: Gestionale : W-SAI | PACCHETTO OFFICE