



ANTONIO CARDOLA

Nato 28/12/1977 Residenza Firenze

Mail: antoniocardola@hotmail.com

Cell +39 3534104173

LinkedIn: www.linkedin.com/in/acardola

Ho iniziato la mia carriera come Visual Merchandiser, essendo una persona estremamente comunicativa con una spiccata creatività e innovazione, tutte competenze trasversali che sono spesso presenti nelle professioni legate al marketing.

Negli anni, a contatto con diverse aziende *nazionali ed internazionali* ho avuto la possibilità di ricoprire ruoli manageriali, acquisendo un'esperienza decennale sia in campo Marketing strategico che Commerciale.

Rivestendo attualmente un ruolo molto ibrido, basato su un'esperienza decennale nel campo creativo, apportando la parte numerica acquisita negli ultimi anni. Questi tipi d esperienze mi hanno permesso di trasformare la mia professione da VM a project manager, cercando di avere un visone a 360 di tutto il panorama tanto operativo quanto commerciale.

Questo cambio professionale, mi ha permesso di lavorare per le più prestigiose aziende del settore retail e WholeSale, a livello Internazionale, **UK, Irlanda, Spagna, Messico, USA, rappresentando varie aziende come Hermes, Calvin Klein, Guess, Kathy Van Zeeland, Inditex, Cortefiel, Carters, Samsung, MuyMucho, Cosaporto.**

- **FORMAZIONE SCOLASTICA**
- **Master** in Brand Management presso *Istituto Polimoda Firenze anno 2004*
- **Laurea breve** Lettere e Filosofia presso Università Brunelleschi Firenze anno 2003

LINGUE CONOSCIUTE

- **Italiano / Spagnolo** livello Madrelingua
- **Inglese** livello professionale
- **Francese** livello scolastico

ESPERIENZE LAVORATIVE

Cosaporto (2023

Area Manager Toscana Emilia Romagna

- Gestione del team sales (city manager) Toscana ed Emilia Romagna
- Coordinamento con il team strategy e collaborazione con il team marketing.
- Scouting, contatto e guida per i nuovi partner e consulenza per la crescita del valore e la loro fidelizzazione.
- Negoziazione contrattuale e gestione diretta dell'offerta del sito e dei suoi spazi
- Mi occupo a 360° di tutto gli aspetti commerciali, amministrativi ed espositivi.
- Definire ed implementare la strategia commerciale aziendale.
- Instaurare e consolidare costantemente forti relazioni con Clienti "vecchi" e nuovi.
- Supportare tecnicamente i Clienti e le altre Funzioni nei rapporti post-vendita.
- Assicurare un regolare flusso di informazioni in merito ad Attività e risultati conseguiti.
- Realizzare attività di Marketing e di Comunicazione per promuovere i prodotti dell'Azienda.

MuyMucho (2020 2023)

Senior Area Manager

- Gestivo 12 pdv a livello nazionale
- Mi occupo a 360° di tutto gli aspetti commerciali, amministrativi ed espositivi.
- Definire ed implementare la strategia commerciale aziendale.
- Realizzare gli obiettivi di fatturato assegnati, insieme alle proprie risorse.
- Instaurare e consolidare costantemente forti relazioni con Clienti "vecchi" e nuovi;
- Gestire in modo efficace e manageriale la Rete di vendita (Agenti e Distributori)
- Supportare tecnicamente i Clienti e le altre Funzioni nei rapporti post-vendita.

- Assicurare un regolare flusso di informazioni in merito ad Attività e risultati conseguiti
- Sviluppare in modo efficace presentazioni per l'interno (Azienda) e per l'esterno (Mercato);
- Realizzare attività di Marketing e di Comunicazione per promuovere i prodotti dell'Azienda,
- Implementare un processo di vendita efficace ed operativo
- Supportare la forza vendita con obiettivi mirati e raggiungimento kpi's
- Creazione di report commerciali, pratici ed intuitivi, con lo scopo di essere chiari
- Sviluppare e formare la propria rete di agenti a livello nazionale
- Gestione mail list per fidelizzazione clienti
- Creazione di fidelity-card associata a promozioni interne mirate a seconda del target

SAMSUNG (2018 – 2020)

SENIOR PROJECT MANAGER

- Creare e gestire piani di progetto; monitorare e rivedere i progressi e le tempistiche del progetto; adeguare programmi e piani secondo necessità; identificare e risolvere i problemi per garantire il successo del progetto
- Gestisci l'esecuzione quotidiana delle implementazioni del progetto
- Gestire la squadra in campo sia a livello strategico aziendale che operativo
- Assistere con la pianificazione, il monitoraggio, la documentazione e gli aggiornamenti dello stato del progetto
- Esercita solide capacità di leadership del progetto combinate con un forte senso degli affari e capacità analitiche approfondite
- Facilitare la raccolta dei requisiti e assistere con la creazione dei risultati del progetto, se necessario
- Fornire configurazione pratica e personalizzazione del prodotto Salesforce in tutte le attività dichiarative
- Fornire solide relazioni con i clienti, rispondendo alle richieste dei clienti o delle agenzie in arrivo in modo proattivo e tempestivo, dimostrando efficienza e affidabilità
- Garantire la completa diligenza delle attività amministrative (stime dei costi/monitoraggio finanziario, piani temporali, previsioni, contatti e rapporti sullo stato, ecc.)
- Organizzazione del posizionamento del nuovo Sub-Brand nel canale WholeSale e creazione di una manuale del brand, campagne pubblicitarie e benchmarking
- Gestione del team responsabile della pianificazione ed esecuzione di tutto il marketing esperienziale (BTL) tutti gli eventi per i clienti nella regione comprese le operazioni in Latam Caraibi e Miami presso agenzie esterne
- Supervisione del Team di convalida (50 dipendenti) servizio ad hoc per tutti i clienti fino al consumatore finale, follow-Up su requisiti e necessità legali

Oprimax Mexico (2016- 2018)

Brand Manager Retail

- Creare e gestire piani di progetto; monitorare e rivedere i progressi e le tempistiche del progetto; adeguare programmi e piani secondo necessità; identificare e risolvere i problemi
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita prefissi dall'area commerciale, riuscendo in maniera professionale a dare una visione e chiarezza a tutto il team, composto da 25 dipendenti
- Coordinare con il team VM tutti i criteri visivi del marchio suddivisi per categorie merceologiche
- Fornire una leadership ispiratrice e motivazionale, dando una visione a 360° a tutto il team di competenza in relazione al progetto datomi.
- Partecipare al processo di reclutamento, integrando e formando il personale di vendita in termini di prodotto, servizio clienti e tecniche di vendita
- Organizzare tutti i compiti prestabiliti previo indicazioni aziendali, di ogni membro del Team, fissando gli obiettivi e valutando i risultati in corso d'opera coinvolgendo tutti i processi continui di miglioramento delle prestazioni e sviluppo aziendale interno
- Assicurare il rispetto della legge interna e delle politiche aziendali, anche in materia di salute e sicurezza del pdv e del team
- Completa collaborazione con il supporto dell'Ufficio Commerciale, preparando ed effettuando acquisti in occasione della presentazione delle nuove collezioni suddivisa in 4 annuali
- Implementare una corretta strategia di acquisto, basata sulla specificità degli store di competenza, parliamo di una metratura media di 5K Mq.
- Elaborazione e monitoraggio del budget in collaborazione con il Dir Commerciale

Cortefiel Spagna (2011-2016)

Visual Merchandising Manager Europe

- Creare e gestire piani di progetto; monitorare e rivedere i progressi e le tempistiche del progetto; adeguare programmi e piani secondo necessità; identificare e risolvere i problemi
- Raggiungimento degli obiettivi di vendita prefissi dall'area commerciale, riuscendo in maniera professionale a dare una visione e chiarezza a tutto il team, composto da 25 dipendenti
- Coordinare con il team VM tutti i criteri visivi del marchio suddivisi per categorie merceologiche
- Fornire una leadership ispiratrice e motivazionale, dando una visione a 360° a tutto il team di competenza in relazione al progetto datomi.
- Partecipare al processo di reclutamento, integrando e formando il personale di vendita in termini di prodotto, servizio clienti e tecniche di vendita
- Organizzare tutti i compiti prestabiliti previo indicazioni aziendali, di ogni membro del Team, fissando gli obiettivi e valutando i risultati in corso d'opera coinvolgendo tutti i processi continui di miglioramento delle prestazioni e sviluppo aziendale interno
- Assicurare il rispetto della legge interna e delle politiche aziendali, anche in materia di salute e sicurezza del pdv e del team
- Visual Merchandiser Manager Europa, gestivo 3 stati (Italia, Inghilterra e Germania) per un totale di 320 pdv suddivisi tra 250 corner in canale WholeSale e 70 pdv retail stores
- Pianificavo il calendario annuale di tutte di tutte le collezioni in essere in uscita su tutti i canali da me seguiti
- Creazione di un book Guideline da inviare a tutti i dipartimenti nei vari stati di competenza
- Sviluppare e formare tutto il team per i vari cambi layout stagionali con training diretto in campo
- Organizzazione planning settimanale sia mio che del mio Team nei vari stati di competenza, con relative note spese e controlli viaggi
- Organizzazione e pianificazione del lancio di nuovi marchi nel canale WholeSale
- Contatti diretti con Area Commerciale per esporre la giusta collezione ottenendo ottimi risultati sia in termini espositivi che numerici rispettando sempre le richieste dei diretti clienti dei canali

Gruppo Fingen Italia - UK(2007-2011)

Visual Merchandising Manager

GUESS - CALVIN KLEIN - KW ZEELAND - TIE-RACK

- Visual Merchandiser Manager Italia e UK per i seguenti marchi
- KVZ 60 Flagship Stores
- CK 150 corner in UK e Italia canale WholeSale
- Tie-Rack 170 Flagship Stores in UK
- Pianificavo il calendario annuale di tutte di tutte le collezioni in essere in uscita su tutti i canali da me seguiti
- Creazione di un book Guideline da inviare a tutti i dipartimenti nei vari stati di competenza
- Sviluppare e formare tutto il team per i vari cambi layout stagionali con training diretto in campo
- Organizzazione planning settimanale sia mio che del mio Team nei vari stati di competenza, con relative note spese e controlli viaggi
- Organizzazione e pianificazione del lancio di nuovi marchi nel canale WholeSale
- Contatti diretti con Area Commerciale per esporre la giusta collezione ottenendo ottimi risultati sia in termini espositivi che numerici rispettando sempre le richieste dei diretti clienti dei canali
- Formazione e sviluppo del personale all interno del negozio con obiettivo di crescita interna
- Preparazione ed esecuzione Budget annuale
- Gestione della preparazione del personale e diretti fornitori, per tutte le nuove apertura in Europa
- Continui lanci stagionali sia franchising che Retail
- Collaborare con il Team acquist/vendite sugli obiettivi stagionali, utilizzando le tecniche VM per massimizzare l'esperienza del cliente ed una ottima risposta da parte del personale
- Configurazione a 360° di nuove aperture ubicate in diversi stati in Europa.
- Analizzare il mercato e determinare i diretti concorrenti così da cambiare rapidamente il business plan ove richiesto previo direttivi aziendali

H&M Svezia (2005-2006)

Visual In-store Malmo

- Supporto nella strategia creativa di VM in store
- Supporto nella pianificazione del VM a livello globale
- Spiccate doti organizzati in termini espositivi e rotazioni di prodotto
- Supporto nell'implementazione e nel follow-Up delle linee guida nei mercati di riferimento
- Training diretto con la sede
- Garantire la propria presenza costante sul campo per attività continue di allestimenti raggiungendo l'eccellenza in store

Coin Italia (2004-2005)

Visual Merchandising Toscana

- Supporto nella strategia creativa di VM in store
- Seguivo 10 negozi in Toscana
- Supporto nella pianificazione del VM a livello globale
- Spiccate doti organizzati in termini espositivi e rotazioni di prodotto
- Supporto nell'implementazione e nel follow-Up delle linee guida nei mercati di riferimento
- Training diretto con la sede
- Garantire la propria presenza costante sul campo per attività continue di allestimenti raggiungendo l'eccellenza in store

Hermes

Stage Universitario Boutique di Firenze

- Stage Post Universitario, ho avuto la possibilità di effettuare 250 ore di stage all'interno della Boutique di Firenze via Tornabuoni
- Sono stato assunto come sales Department, avendo la possibilità di fare diversi corsi interni inerenti alle vendite di vendita e tecniche VM
- Grazie a questi corsi mi sono avvicinato al magnifico mondo del VM