

Raffaele Ciardulli

Dati anagrafici

Nato a Napoli, il primo luglio 1962.

Coniugato. Un figlio.

Nazionalità italiana/francese.

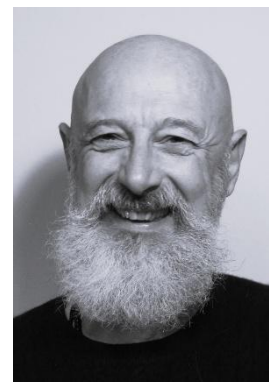
Residenza Via dei Faggi 5 Località Pian Bosco 21040 Venegono Inferiore (Varese).

Telefono portatile 00 39 345 662 7413. Telefono fisso 00 39 0331 866 730.

E-mail raffaele.ciardulli@gmail.com

Skype raffaele.ciardulli

www.linkedin.com/in/raffaeleciardulli



Credenziali

Associate Certified Coach



International Coach Federation



Formazione

Cultivating Emotional Balance Istituto Lama Tzong Khapa Novembre 2024

Team & Group Coaching Future Giugno 2020

Neurocoaching Professional Coaching School di Marina Osnaghi Marzo 2020

*Tecniche di narrazione e creazione del racconto Civica Scuola di teatro Paolo Grassi
Luglio 2016*

*Diploma di secondo livello Coaching Professional Competences
Professional Coaching School di Marina Osnaghi. Giugno 2016*

- *Studi universitari e secondari*

Università degli studi di Napoli "Federico II". Facoltà di **Scienze Politiche**. Laurea, anno 1986, votazione **110 cum laude**.

Liceo Ginnasio Antonio Genovesi. **Maturità Classica**, anno 1981, votazione 50/60.

- *Conoscenze linguistiche*

Perfetta padronanza della lingua **francese (madrelingua)**. Ottima conoscenza della lingua **inglese**.

Esperienze professionali

Formatore

Tack TMI (dal 2018): Inditex (training e coaching su un progetto di inclusione), **Bottega Veneta** (co-progettazione della scuola dei mestieri interna, formazione e coaching per i docenti, per alcuni caporeparto, per i collaboratori di 3 sedi produttive), **Unione Italiana Food** (percorsi di definizione e condivisione dell'identità aziendale e dei suoi valori, definizione di un modello di leadership interno e sostegno ad operazioni di team building), **Vimar** (co-progettazione

trasmissione competenze strategiche) **Golden Goose** (co-progettazione della scuola dei mestieri interna, formazione a *shop manager* francofoni sulla valorizzazione del sistema valoriale aziendale e sul *coaching management*, contributo alla elaborazione di documenti interni), **Clerici Tessuto** (progetto di formazione e *coaching* integrati per la prima linea) **Balenciaga** (co-progettazione della scuola dei mestieri interna, formazione e *coaching* per i docenti), **Tod's** (*coaching* e formazione sul tema del feedback e della “customercentricity”) percorsi di *coaching* per **Bottega Veneta e CP Company**, **Synlab** (*emotional customer experience* e *shadow coaching*), **Gi Group** (training agli *area manager* francofoni su gestione del cambiamento, *problem solving*, *time management*, comunicazione empatica e strumenti a sostegno della *leadership*), **Vittoria Assicurazioni** (comunicazione non verbale), **l'Hotel St Regis e l'Hotel Excelsior Roma** (*emotional customer experience*).

Mylia/Adecco Formazione (dal 2013): **Prada** (co- progettazione e formalizzazione di strumenti didattici interni), **Marco Bicego** (storytelling & public speaking), **Gucci** (progettazione dell'Accademia e formazione dei Maestri dell'Ecole de l'Amour, la scuola dei mestieri di Artlab; creazione e animazione di sessioni di formazione per *storytellers*), **Luxottica** (*coaching* e coordinamento delle sessioni di formazione sulle competenze relazionali per gli ingegneri dell'*Operation Talent Program*), **Patrizia Pepe** (collaborazione alla creazione di una politica di servizio e supporto alle vendite per la Direzione *Retail*), **Marcolin** (progettazione di una scuola dei mestieri) **Bulgary Jewellery Manufacturing Academy** (progettazione, sostegno alla realizzazione e formazione dei Maestri dell'Accademia dei Mestieri, *shadow coaching*). Sostegno alla concretizzazione di una *customer experience policy* per **Emilio Pucci** , di un percorso di *in store storytelling* per **Brunello Cucinelli** (per i *team retail* in Italia e Francia) , *training* ai *retail manager coach* di **Loro Piana** (in Francia ed in Italia) *training* sulle *presentation skills* per **Hewlett-Packard** ed **Nashi Argan**. Approfondimenti sul marketing e la comunicazione nei mercati del lusso per la **Fondazione Il Tàrrì**.

Assogemme (dal 2022) elaborazione di interviste e interventi di *public speaking* per l'educational hub di **Vicenzaoro**

Milano Retail Tour (dal 2013): **Armani** creazione ed erogazione di pillole di *storytelling*. Conduzione di percorsi di riflessione esperienziale sui temi dell'evoluzione distributiva con **L'Oreal Luxe, TCC, IKEA, NH hotels, Fiera di Milano, Leroy Merlin, Yves Rocher**.

Club degli Orafi (2017) creazione e coordinamento di un programma di formazione focalizzato sull'evoluzione del retail, la comunicazione nell'era *dei social networks* e *l'emotional client experience*.

Chantecler (2017): creazione ed erogazione di un percorso formative sull'*emotional customer experience* per i Concessionari.

Cottone&Pieper (da marzo 2015). Erogazione progetto *Train the Trainers* per prima linea villaggi **VOI Hotels**. Partecipazione al progetto di sviluppo, codifica ed implementazione della *Global Selling&Service Experience* e dello *storytelling* **Pomellato** (Italia e Francia).

Creazione ed animazione di un progetto di sviluppo delle *presentation skills* della catena **Baglioni Hotels** (settembre 2013).

Consulente

Partner di **Grixia** dal 2012 al 2020. partecipazione al progetto di potenziamento delle attività commerciali della Salin 1953 sotto il profilo delle attività di marketing e comunicazione. Sviluppo di progetti di riposizionamento, comunicazione e sviluppo di linee di prodotto per dettaglianti orafi (dal 2016) e per aziende attive nel campo del design di interni (nel 2014 e 2015).

Sostegno allo sviluppo della start up “Custom & Colors” (definizione posizionamento e sviluppo politiche di comunicazione)

Creatore di contenuti editoriali (dal 2016) per il magazine della Fondazione Cologni “**Arti e Mestieri**”, per “**Preziosa Magazine**” e la rivista di formazione, coaching e narrazione “**78 Pagine**”.

Public speaker (dal 2013) partecipazione con interventi “motivazionali” ad eventi creati da **AIFOS** (lancio convention 2021), **Zhermack**, **Fiera di Vicenza**, **Fiera di Milano**, **Loro Piana**, **Preziosa Magazine**, **Club degli Orafi**, **Unilever Food Solution**, **TiGi**, e **Camera Nazionale della Moda** (ingresso giovani talenti nel mondo del lavoro; internazionalizzazione; social media).

Docente

Milano Fashion Institute *designed by Politecnico di Milano* (dal 2017 al 2023) *luxury marketing* per gli studenti del *Master in Brand and Business Management* e per quello in *Omnichannel Retail*.

Politecnico di Milano (2017) interventi su *personal storytelling* e cultura, storia, trends di mercato per il *Accessory & Luxury Master*.

Tarì Design School (nel febbraio 2017) *luxury marketing* per il JWP – Jewellery and Watchmaking Project progetto formativo organizzato da TADS in partnership con MQA Mining Qualifications Authority e l’ambasciata del Sud Africa di Roma.

Gemological Education & Certification Institute (maggio 2016) *luxury marketing & communication*.

Italian Fashion & Culture Center (luglio 2015) *luxury marketing & communication* per gli studenti del *Beijing Institute of Fashion Technology* e del *Sichuan College of Culture and Arts*.

Haute Future Fashion Academy (dal 2013 al 2015) *luxury marketing & communication* (*Master Marketing & Branding for Luxury*, *Master Fashion Design*, *Intensive One year for Fashion Design*, *Shoe Designer*, *Summer Course 2013, 2014 e 2015*).

Luxury brand management per **Cámara Nacional de la industria del Vestido (Mexico)**.

Publitalia '80 (da novembre 2012 a gennaio 2013). Preparazione ed animazione seminari sul **marketing del lusso**.

Manager

Chantecler spa - gioielleria - (da maggio 2011 a ottobre 2012). Contratto a termine; ho interrotto la collaborazione con l’Azienda dopo aver portato a termine i progetti convenuti.

Direttore marketing.

Fatturato annuo circa 20 milioni di €. Riportavo direttamente alla proprietà. Coordinavo un *marketing manager*.

Ho contribuito alla definizione del **posizionamento strategico** della Marca partecipando alle **attività operative** necessarie al raggiungimento degli obiettivi commerciali.

Principali attività e risultati:

- **Sviluppo estero:** ho creato **negozi monomarca** in estremo oriente ed in Asia centrale occupandomi della creazione del *concept*, del coordinamento dei lavori, della formazione del personale, della stesura e dello sviluppo dei piani di *marketing & comunicazione* locali. Le aperture sono state determinanti per il raggiungimento del *budget* 2011.
- **Formazione:** ho creato uno strumento di *training* ed animato sessioni di formazione in Italia ed all’estero per i collaboratori della sede, e del *retail* e per il personale di vendita dei Concessionari.
- **Sviluppo prodotto:** ho introdotto una nuova procedura con l’obiettivo di rafforzare la marca, ottimizzare la visibilità dei prodotti e la coordinazione dei lanci, ridurre i costi di sviluppo.
- **Visual merchandising:** ho finalizzato e lanciato un nuovo sistema espositivo atteso da tre anni.

Ho presentato di *case histories* relative al mercato della gioielleria agli studenti del master in *fashion management* dell'università Bocconi.

RDGspa – gioielleria e diamanti - (maggio 2009/aprile 2011; ho interrotto la collaborazione con l'Azienda per accettare l'offerta della Chantecler S.p.A.). **Direttore marketing e comunicazione** Fatturato annuo circa 20 milioni di €. Riportavo direttamente al CEO. Coordinavo 4 persone. Principali attività e risultati:

- Ho contribuito alla creazione di una **politica di marca** che ha assicurato una crescita del fatturato 2010/2009 del 30%.
- Ho razionalizzato l'**offerta di prodotto**, creato tutti i supporti di **comunicazione** ed i sostegni **commerciali** per le marche **Roberto Demeglio** e **Diamond Laser System**.
- Ho creato **un nuovo brand (D'O)**.
- Ho coordinato la presenza del gruppo a due edizioni di **Baselworld** (la più importante fiera mondiale dell'orologeria/gioielleria) occupando di tutti gli aspetti a partire dalla creazione dello *stand*.
- Ho animato riunioni con le *équipes* di vendita e due *conventions* con i Concessionari.

Consulente marketing (agosto 2008/aprile 2009). Progetti nel campo del *retail*, del *brand positioning*, della formazione e della comunicazione. *Public speaking*

Dit Group - gioielleria - (marzo 2008/luglio 2008; ho interrotto la collaborazione con l'Azienda per divergenze con il CEO sulle strategie di sviluppo da adottare. L'azienda ha cessato l'attività nel corso del 2008). **Direttore marketing & comunicazione**. Fatturato annuo circa 15 milioni di €. Riportavo direttamente al CEO. Coordinavo un *marketing manager* ed un *art director*. Principali attività e risultati: ho preparato lo sviluppo delle strategie di posizionamento ed i supporti operativi (comunicazione e fiere) per tutte le marche del gruppo (**Stefan Hafner**, Io SI, Poratti, **Nouvelle Bague Firenze**).

Richemont Italia (aprile 1990/ febbraio 2008 ho interrotto la collaborazione con l'Azienda per accettare il ruolo di direttore marketing e comunicazione *corporate* offertomi dalla DIT Group) filiale italiana del Gruppo Richemont che distribuisce oggi le marche Cartier, Baume & Mercier, IWC, Jaeger Lecoultré, Lange & Sohne, Piaget e Vacheron Costantin.

Aprile 1997 / Febbraio 2008 **Cartier** - orologeria, gioielleria, accessori- **Direttore marketing**.

Fatturato annuo circa 80 milioni di €. Riportavo direttamente al Direttore Generale. Coordinavo 18 collaboratori.

Principali attività e risultati:

- **Supporto alle vendite e Servizio** : ho collaborato allo sviluppo delle **strategie commerciali** per il *retail* ed il *wholesale*, alla definizione dei budget ed ero responsabile del budget per prodotto nel canale *retail*. Partecipavo alla messa a punto dei prezzi, creavo listini ed argomentari di vendita. Ho animato **riunioni commerciali** per entrambi i canali e *conventions*. Sono stato interfaccia tra la Marca e le funzioni di supporto sui temi del Servizio.
- **Supply Chain** : sono stato **responsabile dell'approvvigionamento di prodotto e del livello di stock delle filiali italiana e greca** così come dell'efficace ripartizione del prodotto tra i due mercati, i diversi canali di vendita e le diverse *Boutiques*. Il primo anno ho ridotto gli stock di circa 3 milioni di euro senza ripercussioni sul fatturato.
- **Start Up della filiale Greca** : ho contribuito al **lancio della filiale Greca** dando consulenza sul marketing, gestendo la *supply chain*, partecipando a *conventions*, e realizzando innovative ricerche di mercato sul lusso nel mercato greco .
- **Piano Strategico e ricerche di mercato** : sono stato responsabile della stesura del piano strategico annuale, punto d'incontro tra le strategie della casa madre e le specificità locali. Ho promosso, coordinato, analizzato e diffuso i risultati di analisi di mercato e di ricerche (tra cui la prima analisi di *geomarketing* realizzata dal Gruppo per il mercato dell'orologeria).
- **Comunicazione**: ho creato la prima squadra interna di *Visual Merchandising* in una filiale Cartier. Ero responsabile dell'*Edition*; fornivo il *brief* alla comunicazione per i piani media, collaboravo agli eventi R.P., ed alle attività di marketing diretto e CRM. Ho redatto in prima persona la maggior parte dei **testi** per clienti finali e *partners* commerciali.
- **Formazione** : ho creato ed animato programmi di formazione per il personale interno e quello dei Concessionari.

Aprile 1990 / marzo 1997. Responsabile marketing Cartier (*wholesale*), Dunhill, Yves Saint Laurent collection, "progetti speciali" anche per tutte le altre marche distribuite.

Alivar B.U. Secchi – food - (giugno 1987 / marzo 1990). Assitant product manager e dall'aprile 1989 product manager " Amici del Mattino Pavesi " e "Digestive" **Pavesi.**

Sports : nordic walking, arco istintivo.

Volontariato : **ICF** partecipazione all'organizzazione de “ Il dono del Coaching 2023”, Il dono del Coaching 2024” e “ICF Coaching Expo 2023”. Parte del team comunicazione 2024 . Sessioni pro bono nell'ambito del progetto “ Il dono del Coaching” nel 2023 e 2022.

WWF. Dal 2022 manutenzione sentieri e aree boschive del Parco della Pineta di Tradate e Appiano Gentile.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell'art. 13 GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”.