



WALTER FERRULLI

Director

PROFILO PROFESSIONALE

Manager con **15 anni di esperienza** in **consulenza**, aziende **multinazionali** e contesti **imprenditoriali**. Esperto nel guidare **progetti complessi** rispettando scope, tempi e budget, coniugo **visione strategica** e **concretezza operativa**. Riconosciuto per **affidabilità**, **approccio collaborativo** e capacità di facilitare decisioni, porto un mix di pragmatismo e analisi sofisticata al servizio di **strategia** ed **execution**.

DATI PERSONALI

- Via delle Forze Armate, 40 – Milano
- Telefono: +39 320 846 0494
- Email: ferrulli.walter@gmail.com
- LinkedIn.com/in/walter-ferrulli
- Portfolio: *coming soon*

FORMAZIONE

- Università Commerciale Luigi Bocconi:
- Laurea magistrale in Marketing Management
 - Laurea triennale in Economia e Management

CORSI

- Percorso **continuativo** di **self empowerment** e **career coaching**, con l'obiettivo di coltivare **autoconsapevolezza** e **crescita individuale** attraverso la comprensione dei miei punti di forza e di debolezza, e della mia personalità.
- Novembre 2022. Dall'**idea imprenditoriale** alla redazione del **financial modeling**.
- Dicembre 2022. **Negoziazione**: conflitto, network e partnership – **Livello avanzato**

LINGUE

Inglese

Walter Ferrulli

COMPETENZE

Un **percorso personale e professionale solido** e **trasversale** mi ha permesso di sviluppare **visione**, **metodo** e **leadership**: oggi sono pronto a guidare programmi di **trasformazione digitale** in qualità di **Chief of Staff** o **Head of Project Management**.

Hard Skills: Ordine, organizzazione, trasversalità data-tech-business, disegno business-case, analisi dati, architetto di excel, maestro di powerpoint.

Soft Skills: Prioritizzazione dei task, pensiero critico, pragmaticità, attenzione ai dettagli, problem solving, capacità di dialogo e di ascolto, affidabilità.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Ultimi 10 anni

ALKEMY SPA – Director

Giugno 2022 – Presente

- Sono responsabile di ricavi e marginalità per commessa/cliente. Coordino team cross-funzionali e stakeholder interni/esterni, garantendo scadenze, qualità e budget; promuovo cultura e strumenti di project management.
- Sviluppo ed eseguo strategie di go-to-market e digital transformation, ottimizzando retail, CRM e analytics, con impatto su operations e vendite.
- Risultati importanti:**



Set-up tool
di redditività



Go-to-market
& controlling



Meno
manualismi



Migliore
saturazione



Più velocità
decisionale

JAKALA SPA – Senior Manager

Febbraio 2020 – Giugno 2022

- Fluidificatore tra top management e funzioni di delivery, ho tradotto la strategia in execution, implementando iniziative di business complesse.
- Ho diretto progetti articolati allineando la strategia sales & marketing con l'implementazione data & tech, coordinando risorse e guidando team multidisciplinari per raggiungere obiettivi trasversali alle diverse funzioni.
- Risultati importanti:**



Referente
gare globali



Guidato tech
e business



Sviluppato
modelli pricing



Gestito
negoziazioni



Gestito
fornitori

ESTEE LAUDER – Business Intelligence Lead

Marzo 2016 – Gennaio 2020

- Ho guidato progetti di Corporate Business Intelligence e Business Transformation con approccio trasversale, focalizzati su Finance (P&L per Brand, modelli di pricing) e Retail (trade terms e modelli di marginalità).