



## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

**LORENZO RUSPI**

Indirizzo

VIA SAN FRANCESCO, 40 20020, SOLARO (MI)

Telefono

[REDACTED]

E-mail

[REDACTED]

Nazionalità

italiana

Data di nascita

08/08/1973

## ESPERIENZA LAVORATIVA

• *ottobre 2017- oggi*

**Consulente** sui sistemi di gestione (qualità -schema ISO 9001:2015, etica – schema SA8000, Data Protection e Privacy – Regolamento UE 2016/679, ISO 27001). Incarichi di DPO assunti in primis presso strutture sanitarie e socioassistenziali. Consulenza su tematiche di organizzazione aziendale e di ottimizzazione delle performance individuali e di Team con utilizzo del modello di Coaching S.F.E.R.A. e del metodo PDCA. Associato ASSO DPO, tessera N° 100667.

• *aprile 2016- ottobre 2017*

**General Manager** della filiale italiana di Conair Corporation e dello sviluppo dei marchi Babyliiss, Babyliiss PRO e Cuisinart, del P&L della filiale e della definizione dei piani di Sales & Marketing.

• *datore di lavoro e settore*

**Conair Italy Srl**, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

• *Principali mansioni e responsabilità*

- P&L Italia divisioni Consumer e Professional
- Sales & Marketing Plan Italia
- Identificazione e sviluppo di nuove opportunità di business per i mercati Consumer e Pro con valutazione del ROI relativo
- Gestione del Team italiano (18 persone + 9 agenti plurimandatari)
- Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati

• *giugno 2012- ottobre 2016*

**Country Manager** Italia e Malta per conto di Logitech SA. Responsabile del P&L del Cluster (Italia e Malta) e della definizione dei piani di Sales & Marketing del Cluster.

• *datore di lavoro e settore*

**Logitech Italia Srl**, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

- *Principali mansioni e responsabilità*
  - P&L Italia e Malta
  - Sales & Marketing Plan Italia e Malta
  - Identificazione e sviluppo di nuove opportunità di business per Italia e Malta con valutazione del ROI relativo
  - Gestione del Team italiano (7 persone+7 Field Sales esterni)
  - Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
  
- *dicembre 2011- giugno 2012*

**Distribution & Channel Sales Manager** Italia e Malta per conto di Logitech SA.  
Responsabile del business generato dai distributori e dai partners di canale. Controllo di stock, sell in e sell through dei distributori.  
Gestione del pricing per i differenti canali e rivenditori (Apple Premium Reseller, Loyalty Partners, VAR, System Integrators, Computer Shops).

**Logitech Italia Srl, Milano.** Settore ICT (Information & Communication Technology)

  - Controllo di stock, sell in e sell through dei 5 distributori (Esprinet, Datamatic, Techdata, Ingram Micro e Zucchetti)
  - Gestione e sviluppo del business Loyalty
  - Gestione di più di 1000 rivenditori con focus sui top 30
  - Definizione delle politiche di pricing per distributori e rivenditori
  - Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
  
- *datore di lavoro e settore*
  
- *Principali mansioni e responsabilità*
  - Controllo di stock, sell in e sell through dei 5 distributori (Esprinet, Datamatic, Techdata, Ingram Micro e Zucchetti)
  - Gestione e sviluppo del business Loyalty
  - Gestione di più di 1000 rivenditori con focus sui top 30
  - Definizione delle politiche di pricing per distributori e rivenditori
  - Referente e formatore interno sulle tematiche Privacy e Protezione dei dati
  
- *febbraio 2009 – ottobre 2011*

**Country Manager** Italia per conto di NAVIGON AG (a Garmin Company)  
Responsabile delle tre aree di business principali: PND, Automotive e Mobile. Il focus principale in questi segmenti é stato quello di implementare al meglio il modello di business che NAVIGON AG adottava già in altre countries adattandolo alle specificità del mercato italiano al fine di raggiungere i target prefissati, le corrette market shares e incrementare la media distribuita.

**Navigon AG, Hamburg (Germania).** Settore ICT (Information & Communication Technology)

  - ridisegnare il modello di business più adatto per la country attivando al meglio tutti gli attori della "filiera" (distributori generalisti, distributori verticali, retailers, agenti, partners nel mercato loyalty, merchandising)
  - implementare una strategia centrata al fine di essere da subito profittevoli e allo stesso tempo avere sempre un elevato controllo dei costi e un focus sulle marginalità
  - gestire i 34 agenti pluri-mandatari sul territorio
  - creare forti partnership con i distributori, i retailers, le case automobilistiche, i carrier e i principali clienti che operano nel mercato loyalty
  
- *datore di lavoro e settore*
  
- *Principali mansioni e responsabilità*
  - ridisegnare il modello di business più adatto per la country attivando al meglio tutti gli attori della "filiera" (distributori generalisti, distributori verticali, retailers, agenti, partners nel mercato loyalty, merchandising)
  - implementare una strategia centrata al fine di essere da subito profittevoli e allo stesso tempo avere sempre un elevato controllo dei costi e un focus sulle marginalità
  - gestire i 34 agenti pluri-mandatari sul territorio
  - creare forti partnership con i distributori, i retailers, le case automobilistiche, i carrier e i principali clienti che operano nel mercato loyalty
  
- *gennaio 2007 – febbraio 2009*

**Responsabile Italia sviluppo canale Apple Premium Reseller (APR)** per conto di Apple  
Gestione e sviluppo del progetto Europeo Apple Premium Reseller (rete di negozi distribuiti su tutto il territorio nazionale che condividono una certificazione europea di valore e di volume rispettando linee guida imposte dalla casa madre).

**Apple Computer Italia Srl, Cernusco sul Naviglio (MI).** Settore ICT (Information & Communication Technology)

  - copertura del territorio con l'apertura dei nuovi negozi (scelta della location - valutazione dell'imprenditore e della sostenibilità del progetto - analisi del bilancio e business plan)
  - gestione dell'intero canale in termini di definizione delle politiche di prezzo sul mercato di riferimento e delle strategie di marketing più appropriate
  - gestione della rete vendita composta da distributori, agenzie, VAR e reseller sul territorio
  
- *datore di lavoro e settore*
  
- *Principali mansioni e responsabilità*
  - copertura del territorio con l'apertura dei nuovi negozi (scelta della location - valutazione dell'imprenditore e della sostenibilità del progetto - analisi del bilancio e business plan)
  - gestione dell'intero canale in termini di definizione delle politiche di prezzo sul mercato di riferimento e delle strategie di marketing più appropriate
  - gestione della rete vendita composta da distributori, agenzie, VAR e reseller sul territorio

• luglio 2005 – gennaio 2007

• datore di lavoro e settore

• **Principali mansioni e responsabilità**

• luglio 2003 – giugno 2005

• datore di lavoro e settore

• **Principali mansioni e responsabilità**

• dicembre 2001 – giugno 2003

• datore di lavoro e settore

• **Principali mansioni e responsabilità**

• maggio 2001 – novembre 2001

• datore di lavoro e settore

• **Principali mansioni e responsabilità**

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• A.A. 2000/2001

### **Electronic Chain National Manager** Italia per conto di Canon Italia SpA

Gestione dei clienti più importanti del mercato Retail italiano (MediaWorld, UniEuro, Elite, Euronics, Expert) definendo con le loro centrali le politiche di forecast, gli investimenti marketing e i piani di sviluppo sul canale consumer per i prodotti fotografici e office.

**Canon Italia SpA**, S. Donato M.se (MI). Settore ICT (Information & Communication Technology)

- gestione di un team di 17 agenzie sul territorio italiano
- reporting europeo sui più importanti progetti di canale
- definizione dei target cliente per cliente e dei piani per il raggiungimento dei risultati nei principali mercati di riferimento

### **Direttore Vendite canale Retail e Distribuzione** per conto di TARGUS ITALY Srl

Gestione dell'intero mercato Retail italiano, sia GDO (Carrefour, Auchan, Metro, Coop, etc...) che GDS (MediaWorld, UniEuro, Elite, Euronics, Expert, GRE, Mondadori, Fnac, Darty, etc...). Gestione con le centrali delle politiche di forecast, degli investimenti marketing e dei piani di sviluppo per tutte le linee di prodotto dedicate al mobile computing.

Definizione, insieme ai distributori (Esprinet, Ingram Micro, Techdata, Actebis), delle politiche di stock e di spinta prodotto più appropriate.

**Targus Italy Srl**, Segrate (MI). Settore ICT (Information & Communication Technology)

- gestione dei 4 più importanti distributori a livello nazionale
- gestione di un team di account (8) diretti e indiretti sul territorio nazionale
- definizione dei target cliente per cliente e dei piani per il raggiungimento dei risultati nei principali mercati di riferimento

### **Direttore Vendite canale Business e Consumer** per conto di IYYAMA France Sarl

Implementazione delle strategie di vendita su tutti i mercati di competenza: Business, Consumer e mercati verticali con particolare focus sul mercato del print & publishing.

**Iiyama Italia Srl**, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

- gestione di un team di account sul territorio italiano
- espansione portafoglio clienti
- definizione delle politiche marketing in accordo con il dipartimento mktg
- definizione dei target cliente per cliente e dei piani per il raggiungimento dei risultati nei principali mercati di riferimento

### **Product Manager** per conto di LaCie Srl

Definizione delle attività chiave da fare sulle principali linee di prodotto dell'azienda (color, archiving, backup e storage) e supporto alle vendite in termini di presentazioni, analisi dati Gfk e panel di riferimento.

**LaCie Srl**, Milano. Settore ICT (Information & Communication Technology)

- definizione delle politiche mktg sulle linee di prodotto di riferimento in accordo con le politiche dell'HQ francese
- analisi dati di mercato
- preparazione di corsi e training sui prodotti a tutta la forza vendita

Laurea in Ingegneria Elettronica con indirizzo Biomedico (vecchio ordinamento)

**Politecnico di Milano**

• 1992

• 2017 – 2018

Principali materie

• 2017 – 2018

Principali materie

Altri corsi e certificazioni

Diploma di Ragioniere Programmatore  
**Istituto G. Zappa, Saronno (VA)**

S.F.E.R.A. Coaching, Prof. Giuseppe Vercelli  
**S.F.E.R.A. Coaching, Torino**  
Coaching

Esperto in Psicologia dello Sport, Prof. Giuseppe Vercelli  
**Centro di Psicologia dello Sport, ISEF Torino**  
Psicologia dello Sport e della Prestazione umana

Corso di formazione Data Protection Officer (DPO) - 80 ore **Labor Project**  
Lead Auditor ISO 9001:2015 - 40 ore **Bureau Veritas**  
Certificazione "Licensed Sports Performance Coach<sup>TM</sup> **InIpsa**  
Certificazione "Licensed NLP Coaching Master Practitioner<sup>TM</sup>" **NPL Italy**  
International Presentation, **CFMT**  
Time Management, **CFMT**  
Sales & Innovation Management, **CFMT**  
Starting Project, **CFMT e SDA Bocconi**  
Execution, **CFMT**  
Il Sales Manager come Coach, **CFMT**  
Leadership Agenda, **CFMT**  
Analisi di Bilancio, **Gesa Finance**  
Gestione di Reti di vendita Complesse, **Ambrosiana Management**  
Public Speaking, **Newton Management Innovation**  
Le leve del marketing, **Newton Management Innovation**  
Key Account Management, **Mercury International Amsterdam**  
Psicologia e Teoria della Comunicazione, **Scuola Arte e Messaggio**  
Scienza della Negoziazione, **Performance Strategies**  
Credibilità on line, **Performance Strategies**  
Leadership Seminar, **Performance Strategies**  
Sales Forum, **Performance Strategies**  
Marketing Forum, **Performance Strategies**  
StorySelling, **Performance Strategies**  
Leadership Forum, **Performance Strategies**

## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

ITALIANO

INGLESE

eccellente  
eccellente  
eccellente

TEDESCO

base  
base  
base

**CAPACITÀ E COMPETENZE**

DOTI DI LEADERSHIP, CARISMA E POSITIVITÀ | METODICO | PRECISO | RAPIDO NELL'APPRENDERE NUOVE STRATEGIE | ELEVATO SENSO DI RESPONSABILITÀ | PREDISPOSIZIONE AL LAVORO PER OBIETTIVI E IN TEAM | OTTIMA ATTITUDINE AI RAPPORTI INTERPERSONALI

**PATENTE O PATENTI**

PATENTE B

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

DISPONIBILE A TRASFERTE IN ITALIA E ALL'ESTERO.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 e del D.Lgs. 196/2003 novellato dal D.Lgs. 101/2018  
Dichiaro che quanto riportato nel presente curriculum corrisponde a verità, ai sensi del D.P.R.445/2000.*

