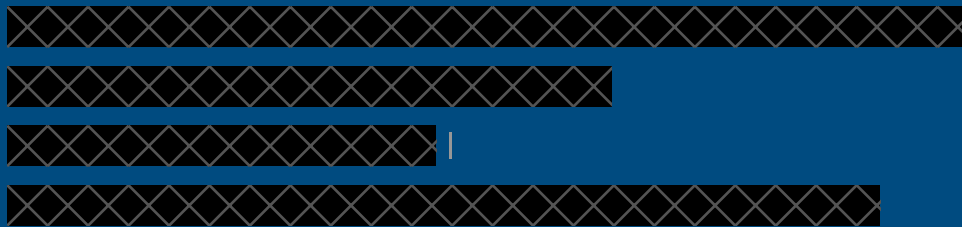




Massimiliano Capellini



● ESPERIENZA LAVORATIVA

1 APR 2015 – ATTUALE segrate, Italia

STORE TEAM LEADER DECATHLON ITSALIA SRL

1) PERFORMANCE:

- Garantire le performance del mio negozio e del mio territorio, attraverso la vendita e la relazione cliente (clienti, sportivi, club, aziende, scuole,....).
- Garantire le performance del lineare fisico e digitale dei miei sport.
- Dinamizzare il commercio omnicanale per favorire la crescita dei miei sport
- Garantire ai clienti la migliore esperienza di accoglienza, acquisto e pagamento.
- Garantire la correttezza dello stock per assicurare la migliore disponibilità omnicanale ai miei clienti / sportivi
- Garantire che il mio stock sia coerente in funzione delle vendite
- Costruire e sviluppare il progetto sportivo omnicanale dei miei sport
- Pilotare la mia attività per raggiungere i miei obiettivi commerciali e la redditività del mio business
- Agire nel quotidiano per rendere più efficienti le mie attività e la gestione delle ore

2) CAPITALE UMANO

- Animare lo schema del management (progetto di squadra e di negozio - colloqui individuali, missioni, riunioni di squadra, politica retributiva, misurazione performance) adattando la postura alle trasformazioni in corso (digitale, DATA, sostenibilità ambientale,...)
- Sviluppare l'autonomia del team attraverso l'integrazione delle competenze ed un piano di sviluppo personalizzato.
- Garantire una gestione del personale conforme
- Conoscere e far vivere i valori legati all'inclusione ed alla sostenibilità sociale
- Prendere decisioni riguardo alla struttura umana presente e futura in linea con la mia strategia commerciale, la mia attività e le trasformazioni in atto (digitale, DATA, sviluppo eco-sostenibile,...).
- Selezionare collaboratori e collaboratrici appassionati/e di sport, in linea con i nostri valori e che amano la relazione cliente

3) IL NEGOZIO

- Garantire la sicurezza dei miei clienti (in negozio e con i prodotti) e dei loro dati personali.
- Applicare le corrette procedure sui flussi di stock
- Garantire la sicurezza dei flussi finanziari e dello stock
- Garantire un negozio organizzato ed efficiente
- Favorire il dinamismo commerciale e la soddisfazione dei clienti

4) ECONOMIA CIRCOLARE E SOSTENIBILITA' AMBIENTALE

- Co-costruire una strategia che sviluppi l'economia dell'usato sportivo (noleggio di prodotti, trocathlon...) e dello sviluppo sostenibile (second hand, buy back, laboratorio...)
- Comunicare le nostre soluzioni sostenibili ed a ridotto impatto energetico sia fisicamente (in negozio e nei reparti) che digitalmente.
- Coordinare l'implementazione del "come vendere" per i prodotti/servizi legati all'economia circolare ed alla sostenibilità
- Responsabilizzare i collaboratori e le collaboratrici e coinvolgerli nella promozione e nella vendita dei prodotti/servizi sostenibili
- Co-definire la traiettoria economica legata all'economia circolare ed alla sostenibilità ambientale, mettendo in campo i piani d'azione per raggiungere gli obiettivi

Garantire la sicurezza di collaboratori, collaboratrici e clienti e dei beni aziendali

- Garantisco la messa in opera quotidiana delle norme e delle procedure di sicurezza per le persone ed i beni nel mio negozio
- Garantisco la conformità del piano di emergenza e di evacuazione alle specificità del mio sito
- Garantisco un seguito costante nelle manutenzioni e nel mantenimento del mio sito
- Sono responsabile della mia formazione e di quella del mio negozio in materia di sicurezza
- Garantisco l'integrazione e la formazione del team permanenti del mio negozio ed un follow up costante
- Garantisco la sicurezza del processo di acquisto (beni, fornitori, servizi,..) seguendo le linee guida compliance paese

Garantire l'eccellenza su tutte le tematiche operations per creare valore al servizio dei clienti, dei collaboratori e delle collaboratrici

- Ottimizzare e coordinare l'efficienza dei processi al servizio del cliente e delle squadre
- Garantire un'esperienza di incasso, efficace e semplice per i clienti
- Garantire l'applicazione delle regole di gestione dei flussi monetari
- Garantire ed animare la disponibilità e l'affidabilità dello stock
- Garantire la sicurezza dei flussi di stock (in entrata ed in uscita) e l'applicazione delle procedure

Garantire la sostenibilità ambientale e la crescita redditizia del negozio

- Gestire e pilotare in modo coerente ed affidabile i costi (spese generali e spese m2) del mio negozio
- Salvaguardare le risorse del pianeta attraverso la gestione del mio sito (energia, rifiuti, trasporti, ecc.)
- Mi assicuro che la gestione, il ritiro e lo smaltimento dei rifiuti rispetti la normativa di riferimento
- Applicare la strategia di gestione dell'agencement all'interno del mio negozio

1) PERFORMANCE:

- Garantire le performance del mio negozio e del mio territorio, attraverso la vendita e la relazione cliente (clienti, sportivi, club, aziende, scuole,....).
- Garantire le performance del lineare fisico e digitale dei miei sport.
- Dinamizzare il commercio omnicanale per favorire la crescita dei miei sport
- Garantire ai clienti la migliore esperienza di accoglienza, acquisto e pagamento.
- Garantire la correttezza dello stock per assicurare la migliore disponibilità omnicanale ai miei clienti / sportivi
- Garantire che il mio stock sia coerente in funzione delle vendite
- Costruire e sviluppare il progetto sportivo omnicanale dei miei sport
- Pilotare la mia attività per raggiungere i miei obiettivi commerciali e la redditività del mio business
- Agire nel quotidiano per rendere più efficienti le mie attività e la gestione delle ore

2) CAPITALE UMANO

- Animare lo schema del management (progetto di squadra e di negozio - colloqui individuali, missioni, riunioni di squadra, politica retributiva, misurazione performance) adattando la postura alle trasformazioni in corso (digitale, DATA, sostenibilità ambientale,...)
- Sviluppare l'autonomia del team attraverso l'integrazione delle competenze ed un piano di sviluppo personalizzato.
- Garantire una gestione del personale conforme
- Conoscere e far vivere i valori legati all'inclusione ed alla sostenibilità sociale
- Prendere decisioni riguardo alla struttura umana presente e futura in linea con la mia strategia commerciale, la mia attività e le trasformazioni in atto (digitale, DATA, sviluppo eco-sostenibile,....).
- Selezionare collaboratori e collaboratrici appassionati/e di sport, in linea con i nostri valori e che amano la relazione cliente

3) IL NEGOZIO

- Garantire la sicurezza dei miei clienti (in negozio e con i prodotti) e dei loro dati personali.
- Applicare le corrette procedure sui flussi di stock
- Garantire la sicurezza dei flussi finanziari e dello stock

- Garantire un negozio organizzato ed efficiente
- Favorire il dinamismo commerciale e la soddisfazione dei clienti

- Coordinare l'implementazione del "come vendere" per i prodotti/servizi legati all'economia circolare ed alla sostenibilità
- Responsabilizzare i collaboratori e le collaboratrici e coinvolgerli nella promozione e nella vendita dei prodotti/servizi sostenibili
- Co-definire la traiettoria economica legata all'economia circolare ed alla sostenibilità ambientale, mettendo in campo i piani d'azione per raggiungere gli obiettivi

1 APR 2005 – 31 MAR 2008 Baranzate di Bollate, Italia

STORE TEAM LEADER SPORT DI RACCHETTA, GOLF E RUNNING DECATHLON ITALIA SRL

1) PERFORMANCE:

- Garantire le performance del mio negozio e del mio territorio, attraverso la vendita e la relazione cliente (clienti, sportivi, club, aziende, scuole,....).
- Garantire le performance del lineare fisico e digitale dei miei sport.
- Dinamizzare il commercio omnicanale per favorire la crescita dei miei sport
- Garantire ai clienti la migliore esperienza di accoglienza, acquisto e pagamento.
- Garantire la correttezza dello stock per assicurare la migliore disponibilità omnicanale ai miei clienti / sportivi
- Garantire che il mio stock sia coerente in funzione delle vendite
- Costruire e sviluppare il progetto sportivo omnicanale dei miei sport
- Pilotare la mia attività per raggiungere i miei obiettivi commerciali e la redditività del mio business
- Agire nel quotidiano per rendere più efficienti le mie attività e la gestione delle ore

2) CAPITALE UMANO

- Animare lo schema del management (progetto di squadra e di negozio - colloqui individuali, missioni, riunioni di squadra, politica retributiva, misurazione performance) adattando la postura alle trasformazioni in corso (digitale, DATA, sostenibilità ambientale,...)
- Sviluppare l'autonomia del team attraverso l'integrazione delle competenze ed un piano di sviluppo personalizzato.
- Garantire una gestione del personale conforme
- Conoscere e far vivere i valori legati all'inclusione ed alla sostenibilità sociale
- Prendere decisioni riguardo alla struttura umana presente e futura in linea con la mia strategia commerciale, la mia attività e le trasformazioni in atto (digitale, DATA, sviluppo eco-sostenibile,....).
- Selezionare collaboratori e collaboratrici appassionati/e di sport, in linea con i nostri valori e che amano la relazione cliente

3) ILNEGOZIO

- Garantire la sicurezza dei miei clienti (in negozio e con i prodotti) e dei loro dati personali.
 - Applicare le corrette procedure sui flussi di stock
 - Garantire la sicurezza dei flussi finanziari e dello stock
 - Garantire un negozio organizzato ed efficiente
 - Favorire il dinamismo commerciale e la soddisfazione dei clienti
-
- Coordinare l'implementazione del "come vendere" per i prodotti/servizi legati all'economia circolare ed alla sostenibilità
 - Responsabilizzare i collaboratori e le collaboratrici e coinvolgerli nella promozione e nella vendita dei prodotti/servizi sostenibili
 - Co-definire la traiettoria economica legata all'economia circolare ed alla sostenibilità ambientale, mettendo in campo i piani d'azione per raggiungere gli obiettivi

1 MAR 2000 – 28 FEB 2005 Baranzate di Bollate, Italia

SPORT LEADER OMNICANALE DECATHLON ITALIA SRL

Oltre alla vendita diretta al cliente mi occupavo di tutte le operazioni ausiliarie come l'approvvigionamento e il riordino dell'area vendita, lo scarico e lo smistamento del camion, l'incordatura e la manutenzione delle racchette da tennis, l'approvvigionamento dei prodotti, verificare e adattare la disposizione dei prodotti in base alle vendite, alla stagionalità e alle politiche aziendali, delle operazioni di cassa e accoglienza, ecc....

1 OTT 1998 – 31 GEN 2000 Baranzate di bollate, Italia

SPORT TEAM LEADER OMNICANALE LABORATORIO DECATHLO ITALIA SRL

Mi occupavo di tutto ciò che riguardava il servizio d'assistenza post vendita su tutti i prodotti venduti in negozio: manutenzione e riparazione biciclette, manutenzione e riparazione sci e snowboard, incordatura racchette da tennis e servizio stampa magliette.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1 SET 1992 – 31 LUG 1997 Milano, Italia

DIPLOMA DI RAGIONIERE E PERITO COMMERCIALE (58/60) I.T.C. Piero Sraffa

1 SET 1990 – 30 GIU 1992 milano, Italia

ATTESTATO IN "OPERATORE D'UFFICIO" CAPAC MILANO

1 OTT 1998 – 1 MAR 2007 Milano, Italia

26 ESAMI Università Commerciale Luigi Bocconi

Sito Internet https://www.unibocconi.it/wps/wcm/connect/Bocconi/SitoPubblico_IT/Albero+di+navigazione/Home/

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: **ITALIANO**

Altre lingue:

	COMPRESIONE		ESPRESSIONE ORALE		SCRITTURA
	Ascolto	Lettura	Produzione orale	Interazione orale	
INGLESE	B1	B1	B1	B1	B1
FRANCESE	A1	A1	A1	A1	A1

Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato

COMPETENZE DIGITALI

Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) | Gestione PDF | Social Network | GoogleChrome | Microsoft Office

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV 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".

Milano , 2 apr 2024