

## GIANFRANCO MAZZARELLA

Cell. 339.677.111



### PROFILO PROFESSIONALE

Ho **20 anni di esperienza operativa** in ambito Operations Industriali in area, **Acquisti**, Produzione, **R&D**, Semi-Lavorati e **Qualità** in aziende multinazionali del settore beni di consumo e lusso ad alta complessità.

**Mi considero un esperto sviluppatore di materiali e semilavorati per pelletteria e calzatura** Ho **esperienza effettiva in ambito Semi-Lavorati** e Materiali (**Pelle, Tessuti, Metalli, Chimici, Cellulosa e componenti per pelletteria e calzatura**). Sono stato responsabile di sviluppo pelli e tessuti in ambito sostenibilità di materiali e processi, **sviluppo materiali presso fornitori (Concerie e Tessiture)** e pianificazione dei **fabbisogni di materiali**. Questo mi permette di **organizzare, gestire e monitorare** queste attività.

Come ultima esperienza ho sviluppato una **profonda conoscenza del settore calzatura con Texon**. Leader mondiale del settore.

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

**2019-Oggi**                      **Texon International SPA**

**Procurement Manager and Technical Sales Advisor**

Riporto a CEO Texon Italia e sono basato in Toscana.

Missione primaria è la gestione dei rapporti con i designer dei brand del lusso europei e con terzisti e fornitori. Sono il **principale riferimento tecnico per i designer** dei nostri clienti e coordino la nostra prototipazione/industrializzazione/produzione sia per i **tessuti** che per i Bio- Materiali e componenti.

Mi occupo della creazione delle nuove collezioni materiali da un punto di vista estetico, tecnico e relativi performance test.

Supporto l'ufficio marketing per le presentazioni e comunicazioni.

Rafforzare e consolidare la supply chain di produzione dei BioMateriali e contribuire, grazie alla mia esperienza sulla **produzione della pelle**, a svilupparne di nuovi. **Gestire e ricercare nuovi terzisti e fornitori**.

Partecipo a diversi progetti legati alla sostenibilità dei nostri prodotti, uno fra tutti la nuova tomaia per sneakers ProWeave tessuta con tecnica Jacquard.

**2016-2019**                      **SmartMaterials By Okinawa Srl**

**Procurement and R&D Manager**

Riporto a Cda

Missione primaria è l'organizzazione e lo Sviluppo Commerciale della Divisione Materiali per La Moda.

Efficientare l'area Operation soprattutto in termini di competenze e organizzazione sviluppando le potenzialità professionali interne e cercando giusto mix tra artigianalità e processi industriali.

Ho la responsabilità di **sviluppare la collezione di articoli in pelle e Bio-Materiali** e supportare l'area vendita nel consolidamento e la ricerca di nuovi Clienti/Mercati.

Scelta e Implementazione di Nuovo ERP e Strutturazione dei Kpi's necessari sia in ambito Operation che Vendite.

**2014-2016**

**Bulgari Accessori Srl**

**Raw Materials Research and Purchasing Manager**

Riporto a Operation Director

Missione primaria è riorganizzazione dell'area Ricerca e Sviluppo e Acquisti con un occhio sulla Produzione e Magazzino/Logistica.

Lancio di un Kaizen per rimettere in discussione tutti i processi e metodi in ambito Operations.

Responsabile di implementazione moduli SAP in particolare modulo WMS e Sap MRP.

Gestisco un team acquisti di 3 persone (compreso un Junior Manager) e un team logistica di 7 persone (compreso un Junior Manager).

**Principali Responsabilità:**

- ' Acquistare Pelle e Componenti Metallici per lo stabilimento produttivo della Bulgari Luxury Bags and Accessories. Fatturato 2015 di circa 20 milioni di Euro.
- ' Negoziare le condizioni commerciali e contrattuali verso i fornitori e ho la responsabilità dello scouting di nuovi mercati al fine di trovare fornitori più competitivi.
- ' Massimizzare i margini ottimizzando i costi di acquisto.
- ' Sviluppare campagne di acquisto per le collezioni, sulla base dei piani di produzione forniti dal planner di prodotto finito e degli obiettivi strategici di approvvigionamento e costo forniti dal Direttore Operation.
- ' Garantire on time di consegna da parte dei fornitori di Materie Prime sulla base del piano di produzione del prodotto finito e rispettando gli indici di rotazione forniti da F&A.
- ' Supportare lo sviluppo prodotto nella ricerca di nuovi materiali (principalmente pelle, tessuti e metalli) basandomi sulle linee guida della collezione.

**2001-2014**

**Natuzzi Spa**

**2008-2014 Senior Leather Buyer, Chemicals and Third Parties Services at Natuzzi**

Riporto a Procurement Manager

Gestisco 55 milioni di euro di acquisti per anno tra pelle e 5 milioni di euro di chimici con più di 50 fornitori sparsi nel mondo con team acquisti di due category Buyer. Negozio prezzi e condizioni di acquisto e mi occupo dello scouting di nuovi fornitori al fine di creare la giusta competitività.

**Principali Risultati:**

- ' Creata è gestita una rete di fornitori che abbraccia i 4 continenti. In collaborazione con la struttura tecnica e reparto qualità ho rispettato i benchmark di costo e qualità rispetto ai competitor esterni.
- ' Costante ricerca di nuovi materiali al fine produrre lo stesso articolo con origini di materiale diverse.
- ' Garantisco approvvigionamento materie prime pelle per la conceria al fine di rispettare la capacità produttiva di 60.000 mq/settimana, il relativo break even e gli obiettivi di costo dei materiali prodotti.
- ' Creato un sistema contrattualistico di acquisto della materia prima che disciplina anche i claims qualitativi. Recuperati in 3 anni oltre 3 milioni di dollari

**2001-2008 Senior Leather Buyer Natuzzi SPA**

Ero basato nella conceria del gruppo che si trova a Udine ciò mi ha consentito di acquisire un notevole background tecnico sulla materia prima pelle e le sue fasi di produzione da grezzo a finito.

**Principali Risultati:**

'Ho gestito gli acquisti di materia prima da Unione Europea, Europa dell'Est, Oceania per un fatturato acquisti di circa 30.000.000 di euro.

'Creato un sistema di raccolta delle offerte che consente di confrontare in modo oggettivo i prezzi e le rese dei materiali e permette di condividere le decisioni.

'Migliorato il sistema di calcolo dell'approvvigionamento basato sui consumi e resa delle materie prime.

**1998-2001 Buyer Antalis SPA-Gruppo ArjoWiggins**

Ufficio Acquisti Materie Prime settore Carta e Carte Speciali. Gestivo approvvigionamento di 7 magazzini per il pronta consegna e mi occupavo di trattative dirette su prodotti e formati speciali. Raccolta della richiesta commerciale, Negoziazione con I fornitori di MP, preventivazione dell'offerta, supporto ai responsabili commerciali nella fase negoziale verso il cliente.

**FORMAZIONE**

Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Pescara 'G.D'Annunzio'.

Conoscenza SAP R1 e modulo WMS e Pacchetto Microsoft

**Inglese: Business**

**Francese: Business**

**DATI PERSONALI**

Nato a Vercelli il 06/02/1967.

Residente a Firenze in Via Aretina 102

**INTERESSI**

Ho un diploma specialistico in chitarra Jazz al Conservatorio di Udine.

Sono uno sportivo e pratico nuoto e tennis.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03

FIRENZE 15/05/2024



