



Giorgio Marra

Borgata Bussone, 18
10094, Valgioie
Torino

Tel: 349 5278031. Email: giorgiojuve@libero.it

Business Development Directorship

Sales and Marketing – Account Management – General Management

Dimostrata professionalità in qualità di Manager con più di 30 anni di esperienza. Altamente motivato, ho conseguito diversi successi nell'ottimizzazione del business e delle potenzialità della squadra, perseguendo gli obiettivi, con alti standard, anche in situazioni commerciali difficili.

Dimostrate capacità di incremento dei risultati dell'impresa commerciale nei negozi da me diretti, con ottimi risultati di gestione delle risorse.

Stratega capace nell'individuazione delle opportunità e dei cambiamenti gestionali volti al miglioramento del business, sono dotato di concrete attitudini di leadership, ho infatti intensificato e rafforzato i rapporti con tutte le parti commerciali (clienti, fornitori, collaboratori).

Ora sto vivendo una nuova sfida, personale e professionale, che mi permetta usando le mie aree di competenza, di far crescere la mia attività in modo significativo.

Aree Di Competenza

- Sviluppo del giro d'affari • Vendite and Marketing • Pianificazione strategica e di business • Budgeting
- Aumento ricavi/riduzione costi • Operations management • Leadership/Guida e sviluppo della squadra
- Risorse Umane • Change Management • Quality Assurance • Analisi di mercato

Istruzione e Formazione

Diploma
Abilitazione

Perito Elettronico Industriale
Ufficiale Riscossione Tributi

1985-1990
1992

Esperienze professionali e Significativi Successi

Imprenditore Aprile 2013 – oggi

Negozi Colorificio Bona Snc – Giaveno (TO)

Ho acquisito il negozio e ho intrapreso la strada dell'imprenditore. Dal 2013 ad oggi ho gestito il mio negozio in società, prima con il precedente proprietario, poi con mia moglie.

Mi occupo della gestione amministrativa, finanziaria e commerciale grazie alle esperienze maturate nella GDO, riuscendo a porre e conseguire sempre nuovi obiettivi.

DIRETTORE di Negozio Marzo 2006 – Aprile 2013

Negozi Guercio il fai da te – Moncalieri (TO)

- NUOVA APERTURA
- Squadra: sviluppo e inserimento nuovi collaboratori, il team era composto di 40 persone circa.
- Organizzazione punto vendita: assegnazione e ottimizzazione degli spazi commerciali.
- Raggiungimento obiettivi qualitativi fissati dalla sede centrale
- Start up
- Gestione fornitori, magazzino e personale

Negozi Castorama – San Giovanni Lupatoto (VR)

- Incremento del risultato di negozio del 33%
- Squadra: sviluppo e inserimento nuovi collaboratori, il team attualmente è composto di 70 persone circa.
- Incidenza del valore delle differenze inventariali dal 2,4% al 1,9% sul fatturato. Incisiva attuazione di politiche volte alla riduzione dei furti. Ottimizzazione della gestione qualitativa e quantitativa dello stock.

Negozi Castorama – Olmi (TV)-

- Riassegnazione e ottimizzazione degli spazi commerciali: ristrutturazione negozio.
- Squadra: sviluppo e inserimento nuovi collaboratori, il team era composto di 60 persone circa.
- Raggiungimento obiettivi qualitativi fissati dalla sede nazionale

Sede Castorama Italia: Progetto Top Evolution:

- Start up
- Creazione e sviluppo di una nuova chiave di lettura dei banchi Castorama
- Applicazione a tutte le nuove aperture

Capo settore Gennaio 1995 – Marzo 2005

Negozi Castorama – Collegno (TO)

- Start up
- Gestione e sviluppo reparto giardino
- Definizione obiettivi qualitativi e budget del reparto
- Selezione e gestione del team

Negozi Brico Center – Diverse sedi

- Start up
- Ristrutturazioni
- Definizioni obiettivi qualitativi e budget di reparto e negozio
- Selezione, gestione team

Sviluppo Professionale

Dopo i primi due anni serviti più che altro ad entrare nel mondo del lavoro ho iniziato la mia carriera nel mondo della GDO con l'assunzione presso Brico Center, all'epoca Gruppo Rinascente, in qualità di capo settore. Dopo 8anni sono passato in Castorama in qualità di capo settore, ma dopo solo un anno ho avuto la possibilità di occuparmi di un nuovo progetto chiamato "TOP EVOLUTION" volto a ridisegnare l'esposizione commerciale in Castorama. Il progetto è durato circa un anno, terminato questo step mi è stato proposto di diventare direttore di negozio presso la filiale di Olmi (TV), dove ho vissuto per circa due anni e mezzo. Nel luglio del 2007 mi è stato proposto il trasferimento nella sede di San Giovanni Lupatoto (VR)

Sommario della carriera

Cooperativa "Facchini Piemonte" FREE/SHOP SPA LA RINASCENTE SPA - Brico Center Venaria	magazziniere carrellista addetto vendita e magazziniere Capo Settore	19/10/1993- 24/05/1994 25/05/1994 - 20/01/1995 30/01/1995 - 31/03/1996
Bricocenter di Sassari: nuova Apertura	Capo Settore	01/04/1996 - 31/07/1997
Bricocenter di Venaria (TO)	Capo Settore	01/08/1997 - 29/05/1998
Bricocenter di Mantova: nuova Apertura	Capo Settore	30/05/1998 - 28/02/2001
Brico Center di Venaria (TO)	Capo Settore	01/03/2001 - 30/06/2003
Castorama di Collegno: nuova Apertura	Capo Settore	01/07/2003 - 01/03/2005
Castorama Italia	"Top Evolution"	01/03/2005 - 01/03/2006
Castorama Olmi, (TV)	Direttore	01/03/2006 - 01/07/2008
Castorama San G. Lupatoto (VR)	Direttore	01/07/2008 - 01/10/2011
Il Fai da Te Guercio (TO)	Direttore	01/10/2011 - 31/03/2013
Colorificio Bona (TO)	IMPRENDITORE	01/04/2013 - oggi

Informazioni Personali

Interessi e hobbies: chitarra, subacquea, sci
Luogo e data di nascita: Torino, 25 aprile 1970
Famiglia: sposato, due figli

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali.