

Leonardo Vallone

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Gennaio 2023 – actual : Crurated Limited UK

Azienda di commercializzazione di fine wine nata a fine 2020 a Dubai da un'idea di Alfonso De Gaetano, actual Business Director di Google sui Mercati Emergenti, è una wine tech company, un market place e un wine club digitale che come mission primaria quella di connettere i migliori collezionisti e ristoranti del mondo con i migliori produttori di vino del mondo bypassando gli intermediari, semplificando il processo di vendita e abbassando i costi; certificando tutti i passaggi, sia quelli primari che quelli successivi, con gli NFT e la tecnologia blockchain. Attuale fatturato 22mio€.

Gennaio 2023- actual: Business Development Chief Advisor for Italy Market

Principali Responsabilità:

- ✓ **Sviluppare la strategia per il Mercato Italiano**
- ✓ Individuare i Target
- ✓ Sviluppare il Mercato Italiano
- ✓ **Identificare, assumere e supportare il Responsabile Commerciale Italia**
- ✓ Coordinare una struttura composta da 1 junior advisor e 1 responsabile commerciale
- ✓ Collaborare con le altre funzioni di Crurated per garantire il miglior servizio al Mercato Italia in verticale
- ✓ **Integrare i Brand di Allegrini nel portafoglio di Crurated, generando una partnership in funzione del doppio ruolo di Chief Advisor Crurated e Chief Business Development Officer**

Novembre 2023 – actual: Chief Business Development Officer

- ✓ a) Consulenza professionale in materia Business Development per Vino
- ✓ b) Project Management, pianificazione delle attività e delle visite presso le aziende vitivinicole condivise con il Mandante e coordinamento delle stesse aziende fornitrici di prodotto
- ✓ c) Direzione risorse interne dedicate allo sviluppo e alla comunicazione sul territorio di competenza nonché di tutti i fornitori selezionati nei paesi in cui opera Crurated
- ✓ d) Coordinamento organizzativo di tutte le attività di produzione di Eventi per clienti e fornitori in coordinamento con il team Vendite e Marketing
- ✓ e) Supervisione ed approvazione di tutti i materiali di comunicazione (contenuti fotografici, video e testi relativi alle aziende produttrici di vino)
- ✓ g) Supporto all'attività commerciale, gestione delle relazioni commerciali legate alla piattaforma crurated.com lato clienti.
- ✓ h) Relazioni con i media

Luglio 2016 – Gennaio 2024 : Allegrini Estates

Azienda Leader nella produzione di vino premium e luxury in Valpolicella (Veneto); Bolgheri e Montalcino (Toscana). Attiva nel settore vino da oltre 6 generazioni, è attiva anche con strutture di hotellerie, ospitalità e gestione eventi. Identificata dalla gran parte degli Opinion Leader del Settore come azienda di riferimento del Mondo del Vino Italiano, ha ricevuto numerosi riconoscimenti internazionali da tutte le Testate del settore. Le Proprietà terriere superano i 300 ettari; impiega circa 100 dipendenti sviluppando un fatturato di 36mio€ tra core business e attività correlate.

Direttore Commerciale Allegrini

Principali Responsabilità:

- ✓ Gestione di 4 Area Manager; 1 Agente Generale; 2 Funzionari di Vendita; 1 Persona di Staff; 110 agenti. Fatturato Italia 11 mio€
- ✓ Coordinatore Commerciale Italia/Estero (supporto alla Proprietà) per i Brand Toscani di Allegrini Estate (Poggio al Tesoro e San Polo). Struttura composta da 4 Export Manager e importatori in 85 Paesi. Fatturato 9 mio€.
- ✓ Coordinatore del Customer Service Italia e del Marketing Italia
- ✓ Fatturato Italia passato da 3,8mio€ a 11mio€ in 5 anni con un prezzo medio cresciuto da 8,10€ a 10,40€ (2017-2022)
- ✓ Totale fatturato gestito 20mio€

Progetti Sviluppatisi:

- ✓ Gestione del progetto di listing in Carrefour per le seguenti Countries (Belgio, Francia, Spagna, Romania, Polonia, Germania, UK e Taiwan) mediante ISWA (2022-actual)
- ✓ Ideatore delle Exclusive Dinner a Villa Cimbrone; Colosseo e Monte Bianco con chef importanti come Cracco. Cene con opinion leader in luoghi dove non si era mai svolta una cena, e con un riconoscibilità architettonica o naturalistica tipica del Made in Italy. (2018-2019). <https://www.youtube.com/watch?v=sQT6N73BR0Y>; <https://www.bluarte.it/news/allegrini-e-cracco-un-incontro-unico-sul-monte-bianco>; <https://www.youtube.com/watch?v=in7-JixAwK0>
- ✓ Coordinatore delle Fiere come Vinitaly e Merano Wine Festival (2017- actual).
- ✓ Ridefinizione del portafoglio brand, con l'ideazione e la gestione di un business model di importazione di aziende di Borgogna (Olivier Leflaive, Thibault Ligier Belair e Henri Rebourseau) per sviluppo del Value Brand aziendale (2019-actual)
- ✓ Ridefinizione dei compensi provvigionali e del sistema premiante degli area manager (2017).
- ✓ Rebuilding del panel dei fornitori di trasporti mediante analisi di benchmarking (2017).
- ✓ Promotore e Coordinatore della partnership con SDA Bocconi per l'implementazione di una nuova classificazione del controllo di gestione e dei costi di magazzino (2022-2023).
- ✓ Implementazione del processo di Budgeting aziendale (2019)
- ✓ Creazione della Figura di NAM per tutti i siti Web in Europa al fine di controllare meglio prezzo e promozionalità (2018-actual).
- ✓ Creazione del Comitato Direttivo per la definizione delle strategie aziendali composto da figure della Proprietà e Manager (2021).

Ottobre 2006 – Luglio 2016: Marchesi Antinori

Italy Sales Manager

Principali Responsabilità:

- ✓ Gestione 8 Area Manager; 16 Funzionari di Vendita e di circa 150 agenti. Fatturato passato da 42mio€ a 55mio€ (2006-2016).
- ✓ Responsabile Alta Ristorazione (2007-2016).

Progetti Sviluppatisi:

- ✓ Creazione delle figure di Regional Account (10) nelle zone strategiche dove Antinori era produttore, al fine di dare un servizio di qualità e non soltanto di quantità. Primo esperimento di questo tipo nel Mondo Vino (2011-actual).
- ✓ Gestione e creazione di partnership con JRE Italia mediante la creazione di un Libro di abbinamento cibo/vino tra Chef e vini di Antinori; Eventi in partnership in Italia e all'Estero; Sponsoring in tutte gli eventi JRE (2010-2014).
- ✓ Creazione e implementazione di sistemi incentivanti della Rete Vendita come viaggi premio in Australia; Francia e Italia (2007-2009)

Luglio 2000- Settembre 2006: Barilla spa

Funzionario di Vendita – Category Trade Marketing Assistant – Area Manager

Principali Responsabilità:

- ✓ 2003-2006: Area Manager Barilla Foodservice e Retail nel Triveneto gestione 40 agenti. Fatturato 32mio€
- ✓ 2001-2003: Category Trade Marketing Assistant. Responsabile per la Pasticceria Mulino Bianco; Pasticceria Pavesi; Torte Pronte Mulino Bianco; e Responsabile di Trade Marketing
 - Implementazione del Lancio di Pavesi Togo Night.
 - Ideazione e implementazione dell'Isola Promozionale "un Mondo di Dolcemente" per la GDO
- ✓ 2000-2001: Funzionario di Vendita Barilla in Liguria e poi Calabria

Maggio-Luglio 2000: Gir Promomarketing

Junior Account e gestore della campagna di fidelity di a.p.i.petroli e di Q8

Luglio 1998-Gennaio 1999: Isamedia

Consulente per l'Amministrazione Provinciale di Salerno per lo sviluppo dei Fondi Europei sul territorio provinciale

Ottobre1995- Giugno1998: Fondazione Arkè

Ideatore e Founder della Fiera Studimed "Il Salone dello Studente" - Project Leader (1998)-Responsabile Commerciale (1997) - Membro del Comitato Organizzatore (1996)

FORMAZIONE E CONOSCENZE LINGUISTICHE

Inglese: Buono sia scritto che parlato (Livello B2/C1)

Francese e Spagnolo: Scolastico

2021-2022: Master General Management PMI(Rank Financial Times)-SDA Bocconi (Milano)

1999-2000: Master Gestione Integrata d'Impresa-Fondazione CUOA Altavilla Vicentina(VI)

1997: Laurea Scienze Economiche Università di Salerno. Votazione 110/110 e lode

ALTRE ESPERIENZE

2017 – actual :Docente Master di Wine&Food e al Master in Business Administration di Fondazione CUOA

2019- actual : Docente Master Wine&Food – ISole24Ore Business School (Milano/Roma/Catania).

Membro del Comitato Tecnico

2018-2023: Invitato diverse volte al Forum Alimentare-San Telmo Business School –Siviglia (Spagna)

Coordinatore Italia di I.S.W.A. 2018-2020 (Associazione di 9 aziende: Allegrini; Bellavista; Caprai; Feudi; Fontanafredda; Frescobaldi; Masciarelli; Planeta e Villa Sandi).

Membro del Comitato di Coordinamento Export di I.S.W.A. (2019-2021)

Allenatore e Dirigente Atletico Basket Cava (1992-1998). Relatore in inglese nella Conference di Salonicco (1998). Membro del Comitato Ex-Allievi CUOA (2002-2004)

ATTUALE RETRIBUZIONE

RAL 160k + Bonus annuale pari al 30% della RAL. Laptop, Cellulare, Auto aziendale totalmente spesata.
Piano di share option agreement.

Autorizzo l'utilizzo dei dati secondo le norme vigenti.

In Fede

Leonardo Vallone