

# Curriculum Vitae

**Giancarlo Montevecchi**  
**via Padova 179/A - Milano**  
**Mob. 391 3941728**  
[gcmontevecchi@libero.it](mailto:gcmontevecchi@libero.it)



## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**DAL 20 GIUGNO AL 1° SETTEMBRE 2019 (Contr. tempo determinato)**

**FENDI MEN POP UP STORE - Milano**

SENIOR SELLER, RETAIL EXPERT, STOCK ADVISOR

Tutte le mansioni legate alla vendita assistita incluse le operazioni di cassa.

Ricevimento e spedizione collezioni, rebalancing. Utilizzo sistemi operativi e informatizzati connessi.

**DA MAGGIO 2017 A MAGGIO 2019**

**RACINE CARRÉE - Milano**

DIVISIONE WHOLESAL, SALES MANAGER RETAIL, STORE MANAGER

**DA MAGGIO 2009 A MARZO 2017**

**HOGAN, TOD'S GROUP - Milano**

DIVISIONE WHOLESAL, VENDITORE Collezioni Abbigliamento, Calzature, Accessori Uomo, Donna e Junior.

**DA GIUGNO 2008 A MARZO 2011**

**D&G, DOLCE & GABBANA - Milano**

DIVISIONE WHOLESAL, VENDITORE Collezioni Calzature e Accessori Uomo e Donna.

**DA MARZO 2005 A APRILE 2008**

**TRUSSARDI - Milano**

DIRETTORE VENDITE, WHOLESAL Collezioni Abbigliamento e Accessori Uomo e Donna.

Gestione e sviluppo rete distributiva canale wholesale per Europa inclusi mercati MEA, e implementazione politiche commerciali. Definizione e controllo raggiungimento budget d'acquisto clientela indipendente. Interfaccia con Ufficio Stile e Merchandising per feed back clienti durante la campagna vendite e input commerciali per impostazione strutture nuove collezioni. Organizzazione campagne vendite; gestione show room e forza vendite. Responsabilità di 4 area manager e 7 risorse dedicate alle attività connesse alla rete distributiva. Riporto diretto al Direttore Generale.

**DAL 1995 AL 2005 PRADA / DAL 2003 AL 2005 PRADA SPORT - Milano:**

RESPONSABILE VENDITE Collezioni Abbigliamento Donna, Accessori e Viaggio.

Gestione totale della rete distributiva europea (500 clienti), inclusi mercati MEA, coadiuvato da struttura area manager. Definizione e monitoraggio raggiungimento budget d'acquisto clientela indipendente.

Relazione con Ufficio Stile e Merchandiser per strutture collezioni e definizione pricing.

Gestione Show Room; organizzazione e formazione forza vendite (20 risorse stagionali).

**DAL 2001 AL 2003**

**PRADA PRIMA LINEA**

RESPONSABILE VENDITE Collezioni Abbigliamento Uomo per il mercato italiano (165 clienti).

Responsabile budget d'acquisto e rete distributiva clienti multimarca.

Organizzazione attività Show Room e campagna vendite; gestione forza vendite (14 risorse stagionali).

Attività post vendita di prospezione e monitoraggio mercato e visite key client.

**DAL 1999 AL 2001**

**PRADA PRIMA LINEA**

ASSISTENTE DIRETTORE VENDITE Collezioni Abbigliamento Uomo e Donna. Responsabilità attività e risorse Show Room. Follow up andamento campagna vendite; analisi e reportistica risultati vendita.

Attività post vendita: prospezione mercato; visite clienti; supervisione Ufficio Customer Service per cambi merce e riassortimenti. Collaborazione con Ufficio Stile per organizzazione Sfilate Uomo.

**Dal 1995 al 1999**

**PRADA PRIMA LINEA**

VENDITORE SHOW ROOM Collezioni Abbigliamento Uomo e Donna. Gestione clienti in Show Room.

**DAL 1993 AL 1995**

**GIORGIO ARMANI - Milano**

VENDITORE SHOW ROOM Collezioni Armani le Collezioni, Armani Neve, Emporio Armani Uomo e Donna, Golf.

**DAL 1991 AL 1993**

**BOUTIQUE SANTINI - Milano**

DIRETTORE NEGOZIO Gestione punto vendita, assistenza agli acquisti, merchandising, organizzazione e formazione personale, responsabile contatti bancari.

**DAL 1989 AL 1991**

**BOUTIQUE ROMEO GIGLI - Milano**

DIRETTORE NEGOZIO C.SO COMO 10 Organizzazione punto vendita, definizione assortimento e mix prodotto, merchandising, gestione e formazione personale in base agli standard aziendali. Coordinamento 15 risorse.

**DAL 1985 AL 1989**

**PIETRO PIANFORINI, KATHERINE HAMNETT, KOMLAN - Milano**

VENDITORE SHOW ROOM clientela multimarca non gestita da agenti diretti. Monitoraggio rete distributiva, prospezione mercato, visita clienti.

**DAL 1981 AL 1985**

**BOUTIQUE GIANNI VERSACE - Rimini e Milano**

ADDETTO ALLE VENDITE assistente agli acquisti e allestimento vetrine. Boutique di Rimini di proprietà di Aldo Ciavatta. RESPONSABILE VENDITE Reparto Uomo. Boutique Diretta di Milano.

**DAL 1979 AL 1981**

**BOUTIQUE METROPOLIS - Rimini**

ADDETTO ALLE VENDITE E ALLESTIMENTO VETRINE Boutique di proprietà di Aldo Ciavatta (ideatore dei brands Closed, Ball, Marithé et François Girbaud, Katharine Hamnett).

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

**DAL 1974 AL 1979**

**ISTITUTO TECNICO ECONOMICO "R. VALTURIO" - Rimini RN**

DIPLOMA DI RAGIONERIA - Diploma di scuola secondaria superiore.

### **LINGUE CONOSCIUTE**

Madrelingua Italiano. Seconda lingua inglese (parlato e scritto - ottimo).

### **CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE**

Buona capacità di lavorare sotto pressione e per scadenze in ambienti frenetici e con persone esigenti. L'analisi del lavoro in entrata, l'attribuzione dello stesso e il relativo coordinamento, sono le peculiarità della mansione che ho ricoperto per molti anni. Oggi trasferisco questa esperienza nella gestione del singolo cliente, con l'obiettivo di soddisfare le sue esigenze.

### **CAPACITÀ E COMPETENZE SOCIALI**

Le mie spiccate doti comunicative mi hanno consentito il raggiungimento di buoni risultati nel lavoro di gruppo all'interno delle aziende presso le quali ho lavorato e un ottimo rapporto con clienti e colleghi.

### **CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE**

Sistemi operativi conosciuti: Windows e Macintosh. Conoscenza degli applicativi Microsoft e del pacchetto Office (Word, Excel, Outlook).

### **ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE**

Coltivo una grande passione per la lettura, il cinema e la pittura. Patente automobilistica (patente B).