

## DATI PERSONALI

Nome:  
Cognome:  
Nato a, il:  
Residente in:  
Domicilio:  
Cellulare:  
Email:

**Christian Zippi**  
Torino, 15/09/1983  
Torino, Corso XI Febbraio n. 31  
Milano, Via Lazzaro Palazzi n. 19  
+393356791417  
[christian.zippi@gmail.com](mailto:christian.zippi@gmail.com)



## PROFILO

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

Data:  
Datore di lavoro:

Settembre 2017 - presente  
Tally Weijl Trading AG (Basilea, Svizzera) - [www.tally-weijl.ch](http://www.tally-weijl.ch)

Ruolo:  
Attività svolte:

- E-commerce manager**
- Responsabile del sito web aziendale in termini di *brand experience*, calendario commerciale, vendite, contenuti ed immagine del marchio
  - Analisi dei principali KPI per definire la migliore strategia del brand online evidenziandone le aree di miglioramento e sfruttarne il potenziale
  - Collaborazione con i dipartimenti di Marketing, Design, Merchandising e Distribuzione allo scopo di incrementare le vendite online
  - Gestione dei contenuti presenti sul sito web quali la collezione e il suo assortimento, lo stock, il prezzo di vendita, le promozioni commerciali, l'online marketing, il visual merchandising e la comunicazione omnichannel.
  - Manager di un team di 7 persone (Web merchandisers, Analista web, Tecnico informatico, Content manager e Web visual merchandiser)
  - Sviluppo di analisi qualitative e quantitative inerenti la clientela online e il suo comportamento d'acquisto, le performance di vendita e i trends

Data:  
Datore di lavoro:

Gennaio 2017 – Settembre 2017  
Tally Weijl Trading AG (Basilea, Svizzera) - [www.tally-weijl.ch](http://www.tally-weijl.ch)

Ruolo:  
Attività svolte:

- Operations manager per Italia e Malta**
- Referente della collezione per il mercato italiano e maltese (prodotto, prezzo di vendita, stock e approvvigionamento negozi per i 210 punti vendita di competenza)
  - Analisi del mercato e dei suoi attori principali: *competitors* e target clientela di riferimento
  - Collaborazione con i team Marketing, Comunicazione e Visual Merchandising per una corretta valorizzazione del prodotto *in-store* e in vetrina
  - Analisi delle performances di vendita per area e per negozio allo scopo di fornire la giusta collezione, al miglior prezzo e con le migliori tempistiche
  - Manager di un team di due analisti di mercato

Data:  
Datore di lavoro:

Novembre 2013 – Gennaio 2017  
Modisti srl (Pimkie Italia, Milano) - [www.pimkie.it](http://www.pimkie.it)

Ruolo:  
Attività svolte:

- Market manager Italy**
- Responsabile dell'offerta (tessile e accessori) del *brand* in Italia
  - Analisi delle vendite utili alla definizione delle necessità di prodotto per gli stores italiani (98 negozi di competenza)
  - Supporto alla strutturazione dell'OTB da rilasciare ai buyers
  - Monitoraggio dello stock per area e punto vendita
  - Definizione dell'assetto di collezione in termini di ampiezza, profondità e fasce prezzo

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaborazione previsioni di vendita e pianificazione riassortimenti</li> <li>- Analisi commerciale e previsioni di vendita e di riapprovvigionamento</li> <li>- Coordinamento con i reparti: buying e sales per definizione articoli continuativi e raccolta input da forza vendita</li> <li>- Analisi posizionamento prezzo e competitors</li> <li>- Politiche di pricing</li> </ul>
Data: Datore di lavoro:	Aprile 2013 - Ottobre 2013 Diramode (Pimkie International – Lille, Francia)
Ruolo: Attività svolte:	<p><b>Visual merchandising manager</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pianificazione della strategia espositiva per i quasi 800 punti vendita del marchio e garante dell'immagine del <i>brand</i> nei 28 paesi in cui questo è presente</li> <li>- Analisi dei dati di vendita relativi a ogni allestimento scelto e successive azioni</li> <li>- Monitoraggio costante della concorrenza in termini di offerta e di <i>store layout</i></li> <li>- Organizzazione di <i>workshops visual</i> internazionali e formazione dei Visual Merchandisers di area</li> </ul>
Data: Datore di lavoro:	Settembre 2011 - Marzo 2013 Modisti srl (Pimkie Italia, Milano)
Ruolo: Attività svolte:	<p><b>Visual Merchandiser</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabile Visual Merchandising Nord Italia (47 negozi di pertinenza)</li> <li>- Redazione e diffusione di note settimanali destinate ai negozi e ai loro team</li> <li>- Organizzazione di workshops e formazione Visual Merchandising dei team di vendita</li> </ul>
<b>FORMAZIONE</b> Marzo 2011:	<p>Laurea magistrale in Architettura con specializzazione in Storia dell'architettura. Titolo tesi: "La Casa d'Alta Moda: nascita e affermazione di un allestimento di interni commerciali" (voto: 107/110).</p> <p>Tesi fuori sede, Parigi, Francia (7 mesi) presso la <i>Bibliothèque du Musée des Arts Décoratifs</i> di Parigi.</p>
<b>LINGUE</b>	<p>Italiano: Madrelingua Inglese: Ottimo, parlato e scritto Francese: Ottimo, parlato e scritto (livello madrelingua)</p>
<b>COMPETENZE INFORMATICHE</b>	Ottima conoscenza di Office e dei sistemi operativi Windows/Mackintosh oltre a programmi quali Autocad (disegno tecnico), Photoshop, Magento, SAP/PMR (gestione stock, prezzo di vendita e promozioni commerciali).