

## DATI PERSONALI

Nome: **Christian**  
Cognome: **Zippi**  
Nato a, il: Torino, 15/09/1983  
Residente in: Torino, Corso XI Febbraio n. 31  
Domicilio: Milano, Via Lazzaro Palazzi n. 19  
Cellulare: +393356791417  
Email: christian.zippi@gmail.com



## PROFILO

***Merchandising manager con esperienza pluriennale nel settore del Fashion Retail.***

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

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

Ruolo: ***E-commerce manager***

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

Ruolo: ***Operations manager per Italia e Malta***

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

Ruolo: ***Market manager Italy***

- Attività svolte:
- 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

- Elaborazione previsioni di vendita e pianificazione riassortimenti
- Analisi commerciale e previsioni di vendita e di riapprovvigionamento
- Coordinamento con i reparti: buying e sales per definizione articoli continuativi e raccolta input da forza vendita
- Analisi posizionamento prezzo e competitors
- Politiche di pricing

Data: Aprile 2013 - Ottobre 2013

Datore di lavoro: Diramode (Pimkie International – Lille, Francia)

Ruolo: **Visual merchandising manager**

- Attività svolte:
- Pianificazione della strategia espositiva per i quasi 800 punti vendita del marchio e garante dell'immagine del *brand* nei 28 paesi in cui questo è presente
  - Analisi dei dati di vendita relativi a ogni allestimento scelto e successive azioni
  - Monitoraggio costante della concorrenza in termini di offerta e di *store layout*
  - Organizzazione di *workshops visual* internazionali e formazione dei Visual Merchandisers di area

Data: Settembre 2011 - Marzo 2013

Datore di lavoro: Modisti srl (Pimkie Italia, Milano)

Ruolo: **Visual Merchandiser**

- Attività svolte:
- Responsabile Visual Merchandising Nord Italia (47 negozi di pertinenza)
  - Redazione e diffusione di note settimanali destinate ai negozi e ai lori team
  - Organizzazione di workshops e formazione Visual Merchandising dei team di vendita

## FORMAZIONE

Marzo 2011:

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 commerciale” (voto: 107/110).

Settembre 2010 –  
Marzo 2011:

Tesi fuori sede, Parigi, Francia (7 mesi) presso la *Bibliothèque du Musée des Arts Décoratifs* di Parigi.

## LINGUE

Italiano: Madrelingua

Inglese: Ottimo, parlato e scritto

Francese: Ottimo, parlato e scritto (livello madrelingua)

## COMPETENZE INFORMATICHE

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).