

CURRICULUM VITAE

Daniele RIJLLO

indirizzo: Via Carlo Noé, 7 – 10152 Torino
cellulare: +39 347 2986165
e-mail: daniele@rijllo.com
sito Internet: <http://www.rijllo.com>
linkedin: <https://www.linkedin.com/in/rijllo>



Nato il 3 luglio 1978
Nazionalità italiana, mobilità internazionale

Profilo con un'esperienza di oltre 10 anni nel settore audioprotesico; i due aspetti che lo caratterizzano sono: quello commerciale/management BtoB e il focus delle relazioni tra Francia e Italia. Curioso, intraprendente, analitico, abituato a lavorare in squadra ed a perseguire gli obiettivi. La capacità di relazione e la predisposizione ad accogliere e gestire il cambiamento ne completano il profilo.

FORMAZIONE

1997-2001 Laurea in **Ingegneria Gestionale** al Politecnico di Torino ed all'Ecole de Management Léonard de Vinci (Parigi-La Défense): corso europeo su 4 anni (sei mesi alternati nei due Paesi ogni anno) e doppia formazione, gestione e tecnologia.

Durante il percorso di studi ho realizzato:

- Feb 2000 MICHELIN Italia (stage full time di 6 mesi)

Logistica industriale. Creazione e messa in funzione di un sistema di approvvigionamento per il necessario alla fabbricazione degli stampi per pneumatici, riportando direttamente alla direzione del reparto.

- Sett 1999 FRANCE EVENEMENTS (stage full time di 6 mesi)

Realizzazione di missioni strategiche di import-export.

Giugno 1997 Maturità tecnica commerciale

Lingue **Italiano** Lingua madre
Francese Ottimo scritto e orale (bilingue)
Inglese Buono

Buona conoscenza di Word, Excel, Access, Power Point, CAD-CAM
Esperienza nella creazione di siti internet e buon utilizzatore dei gestionali SAP e SPRING

Studi realizzati « Applicazione di un modello di valutazione delle performance logistiche » - tesi in collaborazione con OAKLEY EUROPE (*in lingua italiana*)
« La logistica dell'Ultimo Kilometro (The Last Mile) nell'e-commerce » - nel corso di logistica industriale presso il Pôle Universitaire Léonard de Vinci (*in lingua francese*)
« Realizzazione di un sistema di approvvigionamento per gli accessori necessari alla fabbricazione degli stampi per pneumatici » - in collaborazione con MICHELIN ITALIA S.p.A. (*in lingua italiana*)
« Il settore del tessile-abbigliamento in Italia e gli scambi commerciali con la Francia » - in collaborazione con FRANCE EVENEMENTS-EUROCHALLENGE S.A. (*in lingua francese*)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da 01/2015 AMPLIFON – Torino/Milano

(<http://www.amplifon.com>)

Leader mondiale delle soluzioni uditive, presente in 28 Paesi nel mondo, con circa 600 filiali in Italia ed oltre 2.000 punti di assistenza. **Area Manager**

Responsabile della gestione commerciale di 20 filiali, come del management diretto degli agenti, della loro formazione e del loro miglioramento continuo. I miei obiettivi sono quantitativi (i risultati di fatturato ottenuti sono in crescita a doppia cifra ogni anno, da 4 anni a questa parte) e qualitativi legati allo sviluppo della zona di competenza). E' di mia competenza anche lo sviluppo del marketing locale, delle collaborazioni con ottici e farmacie e la gestione delle relazioni con gli opinion leader della classe medica e con le strutture sanitarie.

01/2009 – 12/2014 AUDIKA ITALIA – Torino

(<http://www.audika.it>)

Filiale italiana del leader in Francia delle soluzioni uditive, con oltre 110 centri e punti di assistenza in Italia (e più di 450 centri in Francia). **Direttore Regionale Nord-Italia**

Gen 2009 – Gen 2011: Animatore di Rete

Riportando direttamente all'Amministratore Delegato, fornivo il supporto operativo allo sviluppo dei 50 negozi in Italia, in stretta collaborazione con i Direttori Regionali, il Marketing ed i diversi enti aziendali (Finance, Amministrazione...), avendo come obiettivo quello di trasmettere le strategie di impresa e di monitorarne l'applicazione. Avevo il contatto quotidiano con la casa madre basata a Parigi per quanto riguardava :

- Construction: lo sviluppo della rete con la creazione di nuovi negozi, adattando il concetto «Audika» in fase di studio, seguendone i lavori e negoziando le condizioni con i fornitori e gli affitti.
- l'integrazione dell'acquisizione di 18 negozi (concetto, procedure e formazione del personale)
- Formazione per il personale in Italia sulle procedure del Gruppo
- la logistica nazionale dei diversi stocks

Ero il responsabile del progetto « Audikalizzazione » di tutti i negozi e dell'installazione del nuovo logo nel concept dei negozi e insegne

Da Feb 2011: Direttore Regionale Nord Italia

Riportando alla Direzione Commerciale, mi occupavo della gestione commerciale e dello sviluppo della zona Nord Italia. Gestivo direttamente 25 negozi (fatturato pari a 3 milioni di euro circa e 28 dipendenti diretti). Ero responsabile dello sviluppo ed individuazione di nuovi partenariati con ottici e farmacie, di nuove strategie di comunicazione e di azioni locali in stretta collaborazione col Marketing.

Tra i vari progetti, ho partecipato attivamente allo studio e l'implementazione del nuovo gestionale informatico (contabile, commerciale, inventario, reporting). L'Italia è stato il primo paese a testare il nuovo strumento informatico, implementato in seguito anche negli altri paesi del Gruppo.

Lavoravo in stretta collaborazione col Responsabile delle relazioni con la classe medica,

09/2006 – 12/2008 MICHAEL PAGE INTERNATIONAL – Milano

(<http://www.michaelpage.it>)

Multinazionale specializzata nella Ricerca e Selezione di personale qualificato e nell'**Head Hunting**. **Consultant** nella divisione Engineering&Manufacturing.

Riportando direttamente al manager di riferimento, il mio ruolo prevede una fase di sviluppo commerciale, gestendo le missioni dalla A alla Z, a partire dalla definizione dei bisogni con il cliente, fino all'inserimento del candidato presso la società cliente. La seconda fase è di ricerca e selezione, attraverso lo screening di CV, colloqui dei candidati, attività di head hunting. La terza fase è quella consulenziale/organizzativa, con la gestione di 8/10 missioni in prima persona, gestendo in parallelo più compiti, spesso facili, alcune volte più complessi. Ciò presuppone metodo, qualità d'organizzazione e rigore. Ho partecipato allo start-up della divisione IT ed allo sviluppo del mercato legato all'automotive ed elettronica.

02/2003-08/2006 DIRIJ SARL – Parigi

(<http://www.dirij.com>)

Società di **strategie per lo sviluppo internazionale** tra Francia ed Italia in partenariato con il Ministero francese del Commercio con l'Estero. **Socio fondatore e maggioritario**

L'attività di core business prevedeva la realizzazione di missioni strategiche per le società clienti sviluppandone le attività principalmente sul mercato italiano e francese. Questo si traduceva in ricerca di nuovi distributori o fornitori, in servizi di accompagnamento ed interpretariato, in pianificazione di viaggi d'affari, in partecipazione a saloni professionali, in sviluppi di siti Internet ed altre attività correlate. Oltre a questo il mio ruolo consisteva nello sviluppo della mia società con la ricerca di nuovi clienti, nuovi partenariati, nuove soluzioni da proporre ai clienti, partecipazioni a fiere professionali. Ho coordinato l'attività di 3 collaboratori (di cui uno assunto per 6 mesi).

07/2001-02/2003 OAKLEY Europe – Parigi

(<http://www.oakley.com>)

Filiale europea di Oakley Inc. **Project Manager.**

Logistica commerciale. Creazione e sviluppo di un call center legato al servizio post-vendita per il mercato italiano e sviluppo delle relative procedure per la gamma Eyewear e RX-O. Gestionale utilizzato: SAP

H O B B I E S

PASSIONI Animatore di spettacolo e prestigiatore dall'età di 11 anni; cofondatore del Club Magico Astigiano (www.cmasti.com) e socio del Circolo Amici della Magia di Torino (www.amicidellamagia.it). Partecipazione a vari festival internazionali di magia

SPORT Istruttore di kung-fu (6° livello), iscritto alla Confederazione Italiana (UISP)