



Senior Advisor

Vice President **OSM**
osservatorioshoppermarketing.com

Contatti

Cell. **+39 3356955735**
Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/giovanniaugusti>
(Linkedin)

Mail
augustigiovannipro@gmail.com

Giovanni Augusti

Shopper Marketing & Senior Advisor Consulente di Marketing e Strategia Aziendale | Training Officer | Esperto di commercio digitale | Esperto di Trade Marketing, Retail e Non Food | Direzione Commerciale

Driver per le aziende del retail e dell'industria del processo di transizione del business in omni-channel e della implementazione dell'eCommerce digitale, dell'integrazione con l'AI e la definizione ed implementazione di progetti di organizational design.

Esperto del rinnovamento della gestione commerciale, dalla funzione acquisti alle vendite - in tutte le sue fasi - di catene, centrali e reti di vendita fisiche e canali digitali, nella distribuzione nazionale ed internazionale.

Driver nella definizione del nuovo gotomarket, con l'implementazione di un sistema moderno di supervisione e gestione del conto economico e di reportistica, e del processo di re-skilling e motivazione del team commerciale, utilizzo di nuovi tools dell'AI.

Manager formatore all'interno delle organizzazioni commerciali che ha coordinato per funzioni sales & key account, trade marketing, operations.

Negli ultimi due anni docente e formatore sui temi di:

- Omni-channel Strategy
- Shopper Experience & AI
- Category Management
- Consumer Engagement
- Digital Gotomarket
- Retail non food e servizi

Senior Advisor in Aziende orientate ai servizi, alla motivazione e incentive, loyalty, business development. Direzione di progetti di GTM strategico sia in ambito food che non food.

Experience

1. Retail

(23 anni) focus in ruoli chiave del management/organizzazione commerciale in Gruppo GS, Iperstore GS, Continente e Carrefour.

- **Direttore di punto vendita**
- Coordinatore Ufficio Vendite e Merchandising centrale
- **Buyer non food** della GDO e GDS
- coordinatore Non Food Centrale Acquisti GS
- **Responsabile di Private Label** non food (Pellicole/VHS etc.)
- Responsabile di progetti speciali sia per la valutazione strategica dei negozi
- responsabile di progetti di scouting in nuove aree commerciali:
- progetto **cesti natalizi insegna GS**, confezioni speciali da ricorrenza e industrializzazione esterna,
- in **area non food** progetto di vendite spot nella catena nazionale (150 PDV)
- Responsabile del progetto di **integrazione Non Food** di GS Iperstore e Super

2. Industria Sales & Marketing

(10 anni) focus nei principali ruoli commerciali di una multinazionale di produzione e distribuzione WorldWide - Videndum Media Solutions SpA - (UK)

- **Direttore Commerciale** (Italia, e Sud Europa);
- **Country Manager** responsabile del P&L di Business Unit Italia
- implementazione dell'eCommerce
- implementazione di **Amazon** e degli altri **marketplace** più importanti
- nuova organizzazione commerciale omni-channel
- responsabile di progetti speciali in qualità di **Strategic Alliance Director** - utili sia per fare branding e awareness del Gruppo, sia per aggiungere fatturati aggiuntivi alla distribuzione dei prodotti "core" industriali.
- responsabile **progetti speciali**, come una "entry level brand" nei treppiedi lanciata a livello WW.
- relazione tra Gruppi industriali e distributivi - nel mondo della fotografia, per valorizzare l'Azienda nel contesto nazionale ed internazionale.
- **Presidente per 2 mandati** (4 anni), dell'associazione di categoria **AIFOTO** - **Associazione Italiana Fotografia e Digital Imaging**

3. Consulenza Strategico/Commerciale alle Aziende (4 anni) focus experience:

Training Officer In Retail HUB (2022-mid 24)

- Definizione e costruzione di percorsi formativi per retail e industria, con focus su cultura dell'innovazione e formazione su misura. Gestione di tour internazionali per Board e key manager, selezione e gestione dei docenti, co-progettazione dei training. Definizione del conto economico dei progetti, studio dei potenziali beneficiari e sviluppo di proposte commerciali. Creazione di percorsi formativi personalizzati per aziende.

(Actual) Senior Advisor - Consulenza Commerciale e GTM

- rinegoziazione e recupero marginalità con i fornitori di un gruppo industriale da 180Mio fatturato, campagna che realizza un saving di > 2,5% vs acquisti beni e servizi nel 2009;
- lancio di nuovo brand nel FCMG, che realizza oltre 1,5 mio/euro di fatturato con l'ottimizzazione dei cicli produttivi; lancio di prodotti OEM e primi prezzi.
- integrazione linee prodotto "buy" da affiancare a linee "make" per migliorare assortimento e marginalità.
- identificazione di nuove nicchie di mercato potenziali in ambito tecnologico (2021)
- keynote speaker in master di formazione e UNIPV - Docente Lab Shopper Marketing in Dip Economia 2024-25.
- Senior Advisor progetto di GTM in ambito food per il comparto B2B e HoReCa a livello Nazionale
- Senior Advisor per primaria Company in ambito MICE/Incentive e Loyalty B2B