

Lelio Mondella

Via Procaccini, 63
20154 Milano
18.03.1970

+39.335.1273225

Lelio_mondella@yahoo.it

Lingue parlate

- ✓ Inglese fluent
- ✓ Francese fluent
- ✓ Tedesco buono
- ✓ Spagnolo minimo



EXECUTIVE PROFILE

CEO e Board member dallo spirito imprenditoriale con più di 25 anni di esperienza a livello executive in Market leader Branded company, in ambito Food e Luxury (made in Italy). Manager strutturato, di respiro internazionale, con visione strategica e capacità organizzativa, dal profilo commerciale e marketing, appassionato di dinamiche organizzative e controlling e sempre motivato a innovare e sviluppare il business con metodo migliorandone le performance, monitorando la PFN e sfidandone anche i paradigmi del brand se necessario. Considerevole esperienza di Board member, AD e general mgmt. sia a livello nazionale che internazionale con Track records di Brand growth e cambio di DNA verso canali e mercati differenti, sempre determinato a costruire con il team direzionale/CdA una crescita sostenibile dell'azienda anche per linee esterne. Manager impegnato ad offrire sempre un livello alto di qualità e servizio ai clienti interni ed esterni, attento agli Stakeholders aziendali, al Delivery ed ai dettagli coerentemente ad una personale attitudine Premium. Positivo, appassionato ed energico, self-confident, con forte senso etico, individuale e di prodotto (Bio/green/sustainable). Coach dalla leadership orizzontale del suo team con approccio empatico ma performance-driven. Capace di adattarsi a contesti multinazionali, PMI e familiari con umiltà e resilienza sia come figura apicale che come Board Member Part time Professor in SDA Bocconi e in LUISS Business school (master in Food and Beverage e Master in Luxury mgmt)

KEY SKILLS SET E AREE DI FORZA

- ❖ Definizione ed esecuzione della Strategia a supporto ed insieme al CdA - Profit & Loss ownership - Budget e Business planning in team col CFO - Cash flow / PFN mgmt. and supervision (anche in contesti di DD commerciale).
- ❖ Company Organization improvements sia in contesti manifatturieri che commerciali o Retail, Manager, capace di aiutare ad individuare nuovi canali, modelli e formati di vendita al fine di costruire uniche esperienze individuando i drivers di performance fondamentali nei diversi settori e mercati People selection, mgmt and development.
- ❖ Marketing mix mgmt: abilità nel tradurre visione in azione. TOP client's relationship mgmt: Definizione di piani strategici, mktg. e commerciali con logiche di MBO, coordinamento direzionale delle reti commerciali distributive attraverso la propria prima linea ed il proprio network, utilizzando KPI e metodiche evolute.
- ❖ Capacità gestionale e organizzativa unita a VISIONE strategica dimostrata in vari contesti e situazioni (Biologico, Fresh Food- Fine e Luxury Food). Definizione delle politiche e degli obiettivi strategici verso cui orientare il team aziendale. Permanente ricerca di crescita e della performance gestionale secondo una logica di IRR / Pay back di medio periodo.
- ❖ Team player, builder e mentor, buon negoziatore con attitudine e capacità nell'interagire con CdA, Partner e famiglie e nel rappresentare pubblicamente l'azienda. Discreta conoscenza del mondo Private Equity e delle Business school

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2019-today Independent Consultant, Board member e Advisor | Strategic and Commercial due diligence support | New target company identification | Business planning | Marketing mix review and new strategy set up | **Part-time Professor in 2 Business school of Luxury and Fine Food mgmt (SDA Bocconi, LUISS)**

Projects*****

***Da Ott.2022 DOMORI S.p.A (Polo del Gusto- Gruppo Illy). www.domori.com. Board member**
(26 M€ produzione e vendita sul mercato nazionale internazionale di CIOCCOLATO PREMIUM)
Distribuzione e gestione comm.le in Italia dei brand **CHAMPAGNE TAITTINGER-THE DAMMAN FRERES-CIOCCOLATO PRESTAT- BISCOTTI PINTAUDI - DOMMORUM** e altri minori.
Supporto e delivery nuovo Bplan quinquennale, overview international development strategy, coordinamento fase di start up progettuale nuovo stabilimento di 12.000 mq, set up di alcuni strumenti di monitoraggio della performance manageriale operativa (Turnover +30% vs YTD Feb 21)




***Nov 2020-Sett 21 STARLAKS Italia - Fondo PE Arcadia-Board Member e Interim CEO**
(18,8 M€ produzione e vendita sul mercato nazionale di SALMONE AFFUMICATO PREMIUM)
Supporto alla DD commerciale ed industriale, presa in carico della società come CEO ad interim ed accompagnamento alla transizione familiare, studio nuovo stabilimento. (Turnover +10% - EBITDA in forte crescita vs N-1)

***2019** Strategic and Commercial due diligence support per 2 Fondi di PE nella ristorazione e nella produzione di premium Food (deal non conclusi a favore dei Fondi seguiti). Studio di fattibilità per il lancio di una nuovo brand nel settore Miele premium (posizionamento, brand identity, mktg mix)

Starlaks
La Salmeria Italiana


2017-19  **LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy) Italia - Direttore Generale di COVA MONTENAPOLONE 1817**
(32 NEGOZI / Ristoranti in franchising in ASIA, Milano, Montecarlo, Dubai e Giappone. 1 moderno laboratorio di produzione per il delivery internazionale diretto e Wholesale)

Brief: Fatturato in crescita nel periodo di gestione e vs Budget - aperture nuovi negozi a Montecarlo, DUBAI, Cina e Giappone Master Prospect franchisee negotiation and development. Nuovi canali di vendita wholesale nei cioccolatini e panettoni aperti in Francia e USA. Definizione del nuovo Piano strategico a 5 anni-Lancio del nuovo sito Pasticceriacova.com e della strategia commerciale e social. Interfaccia gestionale anche per altri special project con gruppo LVMH (in lingua inglese)

2012 – 2017  **CALVISIUS CAVIAR - Agroittica Lombarda S.p.A Group** (Calvisano - BS)
(4 società controllate appartenenti allo stesso gruppo, #1 Leader Europeo nel CAVIALE d'allevamento sostenibile (Made in Italy) e nello Smoked SALMON e Premium smoked FISH
Fatturato "consolidato" di Gruppo circa **30,0 ME.** 110 persone gestite in Italia e all'estero (USA e Francia)
Calvisius.com. (1 negozio on line) Agroittica.it

Posizione: DG gruppo - PRESIDENTE della filiale americana (New York) E FRANCESE - CEO di Italian Caviar

Brief: RIORGANIZZAZIONE DELLA 4 SOCIETA di allevamento e commercializzazione secondo una logica sinergica e di architettura dei brand (sinergie operative ottenute nella supply chain, nella produzione e soprattutto nella commercializzazione di Storioni (minimo 8-10 anni di vita per raggiungere la produzione di uova) e CAVIALE sotto un "Brand ombrella" CALVISIUS. Fatturato 2016 "record" dell'area Caviale con top performance del mercato italiano - Grande esposizione del BRAND e crescita dell'Awareness in ITA e USA e Francia - Profit record 2016 della società Italian Caviar- Break even positivo raggiunto dalla filiale USA dopo anni di loss- Penetrazione di nuovi mercati (Russia, UK, Hong Kong, Paesi del Nord Europa, Caterer delle premium Airplane company come Cathay, Lufthansa, Singapore, Thai etc...) anche con filiali proprie (USA e Francia) e ridefinizione della strategia con Gestione DIRETTA delle vendite a brand Calvisius sia tramite wholesalers che in diretta in alcuni mercati. Lancio della boutique virtuale Calvisius.com e di una strategia di presidio del canale E-comm. Ridefinizione dell'Organigramma e del sistema di gestione interno: focalizzazione della strategia sul Brand e sul controllo della Performance - Consistenti Savings 2016 dalla gestione operativa e finanziaria dovuti all'introduzione di un controllo di gestione efficace. Innalzamento delle competenze manageriali del team anche grazie all'introduzione di progetti organizzativi ad hoc ed un MBO - Digital strategy con inizio di un approccio OMNICHANNEL - Inserimento della società all'interno di FONDAZIONE ALTAGAMMA e ottenimento di numerosi riconoscimenti e Awards (Expo "La potenza del limite")

2006 - 2012  **FLORETTE** : Multinazionale francese leader europeo nel settore delle Insalate, condimenti freschi pronti e puree Premium con 650M€ in Europa
DIRETTORE GENERALE/AD della filiale italiana, Board member Italia e del COMEX europeo

Brief: Profit & Loss Mgmt con riporto diretto al board europeo in lingua francese - Attività di forte Business development con incremento del Fatturato in Italia dal 2006 al 2012 del 40 % in un mercato a crescita 5% - incremento del fatturato in Europa del 14 % anche grazie a acquisizioni - Startup della nuova Organizzazione Industriale e commerciale italiana (2008) 6M€ Capex con creazione del nuovo stabilimento, gestiti - Responsabile della definizione, implementazione e gestione del budget annuale e del piano triennale - Parte del team di sviluppo strategico e di M&A

Key Clients in Italia: ESSELUNGA, CONAD, IPER, AUCHAN-SMA, BENNET, EUROSPIN, AUTOGRILL, IPERAL, TUO, MIZZI-MALTA

2000-2005 -NATURA RIDE® - BIO BRESCIA (poi parzialmente incorporata in ECOR NATURASI - PUNTOCALDO® BIOLOGICA SpA. **RETAIL COMPANY** (diretta ed in Franchising) CATENE di Punti di Vendita ubicate in Nord Italia, nel settore dei PRODOTTI NATURALI FRESCHI E BIO e Prodotti BAKERY (Tipo PRINCI a MI)

Posizione: DIRETTORE GENERALE

Brief: Startup della azienda in partnership con la **CENTRALE DEL LATTE di BS:** Brand vision definition, Business development incluso negoziazioni con i prospect franchisee. Creazione e gestione del modello FRANCHISING incluso contract model definition e SOP set up. Apertura e controllo di **16 Punti di Vendita** tra diretti e Franchising, monitoraggio e sviluppo degli obiettivi di fatturato per ogni store promuovendo la crescita e miglioramento continuo. Gestione del sistema P&L e margini

1996-1999 **STEINHAUSER GROUP** - FRUIT JUICES and FRUIT PUREE per BABY FOOD

Azienda tedesca leader europea nel settore Succhi di frutta e Baby Food, (B2B market)

Posizione: Business Development Manager (Linea Biologica baby food e succhi, concentrati e puree di frutta)

Key Clients B2B: HIPPI, Nestlè US e Alete, Bledina- Danone, Heinz (Plasmon-Plada), Tropicana US, Riedel, Cadbury etc..

PERCORSO DI STUDI

2000 **MBA (Master in business administration) @ SDA BOCCONI Milan** (#2 EU B-schools Ranking for Financial Times).

1996 **LAUREA** a pieni voti in SCIENZE AGRARIE-Tecnologie alimentari a **INDIRIZZO ECONOMICO** - UNIVERSITA' DI MILANO

1989 **MATURITA' CLASSICA** Liceo Classico A. Manzoni a Milano

HOBBY E INTERESSI

Auto d'epoca anni 60-80, BMW Motorrad, Orologi di lusso, Pittura, Rock e Indie Music, Calcio, Tennis, Basket e Sci (tutti anche praticati), Buon cibo e grandi vini, vintage sneakers e scarpe artigianali. On-line Fashion purchasing. Interior Design, Gardening

MEMBERSHIP FAI (Fondo ambiente italiano) - Alumni Bocconi Business school association - Accademia italiana della cucina 1953 - VIDAS (assistenza domiciliare ai malati terminali) - Slow Food socio sapiente