

LUCA TATEO

Experienced professional with a solid background in business development, financial management, and strategic leadership. Skilled in driving growth and managing operations in dynamic and fast-paced environments.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

LOYAL GURU- SaaS Loyalty marketing platform for retailers- Barcelona

Sep 2020-Dec 2024

VP Sales Italy and Spain

SaaS Account Executive focused on results, highlighting a proven track record of driving revenue growth and exceeding sales targets. Expert in developing and executing specific sales strategies, negotiating high-value contracts (Decathlon, Selex GC, Spar, Bricodepôt, etc.), and identifying opportunities for upselling to increase revenue and improve customer retention rates. Skilled in cultivating and maintaining high-level customer relationships, resulting in higher customer satisfaction rates and account revenue growth.

JANIS - SaaS for Intelligent Management and Distribution of Orders

Apr 2021- Dec 2022

Advisor & Account Executive Spain

Successfully led commercial development, expanding markets in Spain. Notable achievements include negotiating and closing key contracts with Alimerka, La Sirena, and Verdecora, strengthening the brand presence and fostering sustainable growth.

VTEX - Ecommerce SaaS Platform- Barcelona

Sept 2021- Aug 2022

Support Partner

Contributed to promoting the VTEX platform, assisting the sales team in client meetings, and participating in public relations and branding initiatives to showcase success stories in the grocery sector for the Spanish market.

GRUP AMETLLER ORIGEN - Food/Retail- Barcelona

August 2017 – July 2020

Marketing Director

Responsible for the group's marketing department across different areas: Corporate communication (events, sponsorships, internal clients, and public relations); Digital marketing (ecommerce acquisition, retention, traffic to store, CRM & Data, content, Social Media); Design (packaging, store design, PoS and digital campaigns, video production); Customer (research, customer service, NPS – Net Promoter Score); and Brand activation (campaigns, promotions, trade marketing, openings, loyalty card). Also responsible for the ecommerce area and the company's digital transformation. Reporting directly to the CEO/owner and member of the group's executive committee. Led a team of more than 30 people.

WWW.ESEMERCADO.COM - Food/ecommerce- Barcelona

October 2013 – July 2017

Founder & Co-CEO (Responsible for Sales, Marketing, and Product)

Co-founded the company at the end of 2012 and joined the project to co-lead it after closing the 2nd round with professional Business Angels and companies from the sector.

MARTÍN BERASATEGUI – GRUPO CADARSO - FMCG- Barcelona

October 2008- September 2013

Division Director

Responsible for the commercial, marketing, and operations areas of the division dedicated to exploiting the Martín Berasategui brand in the food and beverage market (FMCG).

GUZMÁN GASTRONOMÍA – BIDFOOD IBERIA- Food/HORECA – Barcelona

August 2006- September 2008

Director of Marketing and R&D Department

Responsible for the company's marketing and innovation area, managing relationships and collaborations with prestigious starred chefs (elBulli, Martín Berasategui, etc.) and restaurant groups.

LA SIRENA - Food/Retail – Barcelona

July 2002- July 2006

Director of R&D and Product Marketing Department

Responsible for product marketing, innovation, and corporate image of the company.

ROYAL – FMCG and Horeca – Barcelona

July 1999- June 2002

Product Manager

MERIDIANA - Delegation for Spain and Portugal /Airline – Barcelona

July 1996- June 1999

Assistant to the General Director

EDUCATION

Feb 2004- Apr 2004 Specialized program in Retail Marketing ESADE (Madrid)

Sep 2002- Jul 2003 Master in Commercial and Marketing Management- ESADE (Barcelona)

Nov 1999- Jun 2000 Postgraduate in Agri-food Management- EOI (Barcelona)

1992- 1996 Bachelor's Degree in Economics- University LA SAPIENZA (Rome)

LANGUAGES & OTHER

Spanish and Italian: Bilingual (Spanish mother and Italian father).

English: Level B2

Advanced user of MS Office, CRM tools (ZOHO CRM, Salesforce, etc.) and various project management tools.

FABIO BOLZONI

Direttore Generale Banca di Credito Cooperativo Valdostana - Gruppo Cassa Centrale



Membro Effettivo e Vice Presidente Commissione Regionale ABI



ESPERIENZA PROFESSIONALE

Gennaio 2022-Presente

Direttore Generale Banca di Credito Cooperativo Valdostana - Gruppo Cassa Centrale

Primaria Banca di Credito Cooperativo presente nella Regione Valle D'Aosta (Aree di competenza: tutta la regione). Seconda Banca in Valle d'Aosta per quote di mercato con 15 filiali, 107 risorser, 25.000 clienti e 10.500 soci

- Responsabilità gerarchica, di general management estesa a responsabilità commerciale e di sostenibilità della banca
- Mandato intrapreso a Gennaio 2022 Banca con primaria necessità di indirizzare l'utile dell'istituto bancario ed obiettivo di incremento del patrimonio netto, istituzione di approccio alla clientela improntato al modello di consulenza e di prossimità al territorio, riconnessione dell'istituto bancario al tessuto sociale valdostano.

Febbraio 2020-Dicembre 2021

Vice Responsabile Delegato Direzione Regionale Piemonte contestualmente a Responsabile Commerciale Affari e Agro

Crédit Agricole Italia, Direzione Regionale Piemonte, sede Torino

- Gestione di controllo delegata e sintesi commerciale di Direzione Regionale costituita nel suo complesso da 68 filiali comprensive di 495 risorser e localizzate in Piemonte e Pavia provincia
- Coordinamento commerciale e gerarchico del Segmento Piccole Imprese, Small Business e Agri Agro di Regione, con direzione gerarchica su cinque centri di business per un totale di 79 risorser
- Gestione delle risorser in ottica di condivisione e promozione dei principi di prossimità, valorizzazione e sviluppo del Gruppo sul territorio

Marzo 2018-Febbraio 2020

Responsabile Servizio Intermediari e Commercializzazione Real Estate

Crédit Agricole Italia, Direzione Marketing e Digital, sede Parma

- Presidio unico del mercato mutui casa a supporto del retail Gruppo Crédit Agricole Italia in ottica di efficienza commerciale del business
- Responsabilità e coordinamento reti terze fisiche e Intermediari On-Line gruppo CAI
- Referente pricing, controllo qualitativo e strategia rischi mutui casa
- Attività di deleveraging NPL e coordinamento infra Gruppo tra Direzione Crediti e agenzie immobiliari nel contesto nazionale
- Responsabilità e sintesi a livello di Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia (Cariparma, Friuladria, Carispezia) delle azioni commerciali volte a snellire le azioni di compravendita del magazzino immobili appartenenti ai cantieri edili finanziati dal Gruppo

Dicembre 2015-Febbraio 2018

Responsabile Business Unit Real Estate

Crédit Agricole Italia, Direzione Retail, sede Parma

- Attività di deleveraging NPL e coordinamento infra Gruppo tra Direzione Crediti e agenzie immobiliari nel contesto nazionale
- Responsabilità e sintesi a livello di Gruppo Bancario Crédit Agricole Italia (Cariparma, Friuladria, Carispezia) delle azioni commerciali volte a snellire le azioni di compravendita del magazzino immobili appartenenti ai cantieri edili finanziati dal Gruppo
- Presidio unico del mercato mutui casa a supporto del retail Gruppo Crédit Agricole in ottica di efficienza commerciale del business

Gennaio 2012-Novembre 2015

Responsabile Commerciale Segmento Privati, Delegato Responsabile Territoriale

Cariparma Crédit Agricole Italia, Direzione territoriale Piemonte, sede Torino

- Coordinamento gerarchico di struttura composta da 380 risorse, dei processi e degli obiettivi commerciale dell'area Torino Città, Novarese, Biella e Vercelli costituita da 45 filiali secondo logiche di prossimità, presenza e sviluppo sul territorio

Febbraio 2010-Dicembre 2011

Responsabile Commerciale di Territorio

Cariparma Crédit Agricole Italia, Direzione territoriale Lombardia, sede Milano

- Responsabilità commerciale e gestionale di area Milano città e provincia costituita da 15 filiali (per un totale di 159 risorse)

Febbraio 2008-Febbraio 2010

Responsabile Commerciale Privati, Delegato Responsabile di Area

Cariparma Crédit Agricole Italia, Direzione territoriale Parma, sede Parma

- Responsabile gerarchica, commerciale, gestionale di sintesi in capo a 21 filiali situate in provincia di Parma, per un totale di 200 risorse

Giugno 2006-Febbraio 2007

Responsabile Segmento Famiglie

Gruppo Intesa San Paolo, Area di Torino, Torino

- Coordinamento commerciale del segmento famiglie per l'area Torino città e provincia costituita da 21 agenzie

Ottobre 2004-Maggio 2006

Direttore di Filiale Sede Torino, via S. Teresa

Gruppo Intesa San Paolo

- Direttore di Sede con responsabilità commerciale e gestionale di filiale di maggiore dimensione della regione composta da 51 risorse

Gennaio 2004-Settembre 2004

Direttore di Filiale Torino, Corso Francia 161

Gruppo Intesa San Paolo

- Direttore di filiale con responsabilità commerciale, gestionale e di valorizzazione della squadra composta da 17 risorse

Gennaio 2003-Dicembre 2004

Direttore di Filiale Torino, Corso Francia 312

Gruppo Intesa San Paolo

- Primo incarico di direttore di filiale con responsabilità commerciale, gestionale e di valorizzazione della squadra composta da 6 risorse

Dicembre 1999-Dicembre 2002

Gestore Piccole Imprese e Small Business, Torino città

Gruppo Intesa BCI, Filiali di Torino

- Sviluppo e analisi delle fattispecie del credito con particolare attenzione al segmento Imprese

Novembre 1994-Luglio 1999

Consulente del credito e Impresa

Banca Commerciale Italiana

- Assunzione nel 1994 a supporto della Direzione Centrale con percorso formativo riservato al programma talenti di durata biennale, esperienze in varie filiali del territorio nazionale (Aosta, Livorno, Milano, Reggio Emilia) con focus in ambito corporale e large corporate

1987-1989

Venditore prodotti assicurativi presso INA-Assitalia Alessandria e RAS Ovada (AL)

ISTRUZIONE 1989-1993

Laurea in GIURISPRUDENZA II biennio indirizzo Impresa

Università degli Studi di Pavia

- Tesi di laurea in diritto fallimentare dal titolo "Natura giuridica ed effetti della vendita fallimentare" con relatore prof. Ferri.
- Secondo biennio specialistico in diritto societario, in mercato mobiliare e dei gruppi di imprese e istituzioni (corporate governance)
- Laurea conseguita in corso con votazione 100/110L.

1993-1987

Liceo scientifico statale Galileo Galilei, Ovada (Alessandria)

COMPETENZE PERSONALI E PROFESSIONALI

Competenze organizzative e gestionali

- Coordinamento e gestione delle risorse in ottica di valorizzazione dei percorsi di crescita e promozione dei valori del gruppo
- Forte senso di orientamento al risultato attraverso la promozione di una leadership costruttiva e costantemente aggiornate alle logiche innovative nel panorama di mercato
- Gestione analitica ed efficace dei progetti con particolare attenzione alla costruzione e diffusione del valore crescita secondo un approccio sostenibile
- Capacità di sintesi e promozione delle tecniche per implementare l'efficienza gestionale dei processi e programmazione delle strategie aziendali in ottica di sviluppo
- Controllo e pianificazione strutturata nella definizione degli obiettivi a breve-medio/lungo termine e monitoraggio delle relative azioni strategiche in fase di persecuzione
- Conoscenza e analisi della redditività del Business con ausilio di indicatori evoluti (RWA, EVA, REROC, ecc)
- Esperienza pluriennale in ambito concessione del credito, gestione patologica del credito nel dettaglio dei NPL immobiliari
- Conoscenze e competenze negli ambiti dei parametri di liquidità e patrimoniali delle Banche disposti dagli organi di vigilanza

Competenze personali

- Spiccata propensione al coordinamento dei gruppi e guida delle risorse umane
- Propensione naturale e Problem Solving e snellimento dei processi
- Assunzione delle decisioni secondo valutazione analitica di input e output afferenti al contesto aziendale
- Capacità di negoziazione nella gestione delle trattative commerciali
- Gestione accurata delle relazioni istituzionali e di rappresentanza del gruppo
- Previsione dei fattori di rischio e creazione dei processi per la gestione dello stesso
- Motivazione e forte senso di appartenenza al gruppo
- Carisma ed empatia nella comunicazione e gestione delle relazioni
- Condivisione e costruzione di un approccio etico nell'analisi delle fattispecie
- Consapevolezza del ruolo e mentoring in ottica di trasmissione reciproca dei flussi di competenze

Lingua madre

Italiano

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
B2	B2	B2	B2	B2

Inglese

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE

Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato
Automunito				

Patente