

Giovanni Peracin

Esperienza lavorativa:

Maggio 2018 - Feb 2021: ARPER SRL ; BRAND e MARKETING Director (Monastier di Treviso)

Arper è un'azienda che produce e distribuisce mobili di design d'arredo principalmente per ufficio in tutto il mondo. La mia responsabilità è di gestire la Brand strategy, il Design Management, Marketing activities, Communication activities, Digital activities.

Marzo 2017- Maggio 2018 OVS Spa: Direttore Marketing Internazionale (Venezia Mestre)

OVS Spa è un'azienda italiana leader sul mercato dell'abbigliamento. Crea, sviluppa e vende a tutti i tipi di consumatori prodotti per neonati fino agli adulti.

E' un'azienda quotata alla Borsa di Milano.

Il modello di business del Gruppo è Retail integrato verticalmente. OVS opera attraverso la sua rete vendita sul territorio nazionale e anche in alcuni paesi europei, con dei negozi di misura differente (da 400 a 1000 m²) e diversi metodi di management (negozi di proprietà o in franchising).

2015-2017 GEOX Spa: Direttore Marketing Mondiale (Montebelluna)

Geox Spa è una marca leader del settore della calzatura classica e casual. E' quotata in borsa a Milano.

Geox Spa disegna, produce, promuove e distribuisce scarpe e abbigliamento per negozi e consumatori in Europa, America del Nord e Asia. L'azienda offre scarpe, abbigliamento e accessori uomo, donna e bambino con la marca Geox in negozi multi marche o negozi propri. A Dicembre del 2015 GEOX aveva 1148 negozi, di cui 685 in franchising e 476 propri. Riportavo direttamente al CEO e il mio compito era di condurre la strategia di Marketing e Comunicazione della Marca e la sua esecuzione a livello mondiale (mercati principali: Europa, USA, China, Giappone e Korea del Sud).

2011-2015 BENETTON GROUP: PLALIFE Business Unit Director (Treviso)

Playlife era un concetto di negozio multi-marche/multi-store nato dall'idea di creare una shopping experience innovativa e giovane in un'atmosfera piacevole, dove il consumatore poteva trovare diversi marchi come Playlife, Jean's West, Anthology of Cotton e Killer Loop, insieme a molti accessori e gadgets.

2008-2011 VF CORP. Divisione Jeanswear: Country Manager Lee Italia (Milano).

VF CORP. Jeanswear Division: Country manager Wrangler Spagna e Portogallo (Barcellona).

2006-2008 GCP GROUP: Direttore Marketing e Vendite (co-fondatore e socio) (Madrid)

La mia esperienza come imprenditore:

L'obiettivo di GCP GROUP era promuovere dei marchi fashion in Spagna e Portogallo: Obiettivo fondamentale era lo sviluppo dei Marchi attraverso una distribuzione forte (negozi multi marca, grandi magazzini e negozi retail) e una strategia di marketing focalizzata al target consumer.

2004-2006 JOHN RYAN: Direttore Vendite e Marketing (Madrid)

John Ryan è una società di consulenza internazionale, con uffici in Minneapolis, Madrid e Londra, che offre soluzioni Retail di comunicazione per migliorare il dialogo con i consumatori delle filiali bancarie attraverso soluzioni digitali costruite ad hoc per le filiali di vendita.

2002-2004 LOEWE (Gruppo LVMH): Direttore Marketing e Comunicazione Internazionale (HQ Madrid).

Nata nel 1846, Loewe era considerata come la marca spagnola più importante di moda ed accessori di cuoio di lusso. Loewe fa parte del gruppo del lusso Francese LVMH.

Cominciarono con accessori di pelle e tutt'oggi è una parte importante del loro business, anche se, dagli anni 80 il Prêt-à-porter si è sviluppato molto. In quel periodo Loewe era presente in Europa con 38 negozi, 34 in Giappone, 21 in Asia e Pacifico e 2 America per un fatturato totale di 200M di euro.

Ero membro del comitato esecutivo dell'azienda, lavorando per sviluppare e mettere in pratica le strategie di Marketing aziendali. Ero anche il segretario della Fondazione Loewe, fondazione che ha per missione di promuovere la creatività, programmi educativi e di salvaguardare del patrimonio culturale Spagnolo in diversi campi come la poesia, la danza, la fotografia e l'architettura.

1999-2002 LEVI STRAUSS Spagna e Portogallo: Direttore Marketing (HQ Barcellona).

1994-1999 NORDICA (Benetton Sportssystem): Product Manager (HQ Italia)

Formazioni e studi

2002: LVMH "Innovation and Creativity Forum" – LVMH Training a Londra

2001: Levi's training "Managing a High Performance Team" – Anversa

2000: Levi's training "Building Profitable Brands" – Anversa.

- 1999-2001: Levi's training "Developing Management Skills" – Barcellona, Milano, Parigi, Bruxelles.
- 1999: Levi's training "Brand Management" – Anversa.
- 1994: "Benetton Sportsystem": Master in Business Management organizzato dal Gruppo Benetton.
- 1994: Laurea in Scienze Politiche all'Università di Padova.
- 1992: Marketing training di 6 mesi all'Università di Padova.
- 1989: Maturità in Ragioneria a Padova.

Lingue

- Italiano: Madre lingua
- English: Fluent
- Spanish: Fluent
- French: Fluent