

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 discreto



EXECUTIVE PROFILE

CEO-GM, Board member e Senior Advisor dallo spirito imprenditoriale con più di 28 anni di esperienza a livello executive in Market leader Branded company, in ambito FMCG, Food e Luxury. Manager strutturato, di respiro internazionale, con visione strategica e capacità organizzativa, dal forte profilo commerciale e marketing, appassionato di dinamiche organizzative e controlling e sempre motivato a innovare e sviluppare internazionalmente e su diversi canali il business con metodo migliorandone le performance, monitorando la PFN e sfidando anche i paradigmi del brand, se necessario. Considerevole esperienza di Board member, AD e GM sia a livello nazionale che internazionale con Track records di Brand growth e cambio di DNA verso mercati differenti, sempre determinato a costruire con il team ed il CdA una crescita sostenibile dell'azienda anche per linee esterne (Add-on). 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 con approccio empatico ma performance-driven. Capace di adattarsi a contesti multinazionali, Fondi, PMI e Family Business con umiltà e resilienza sia come figura apicale che come Board Member/Advisor. Part time Adjunct Member_Professor in POLIMI, LUISS BS e SDA Bocconi

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- 2019-today** Independent Consultant, Board member, Advisor (Retail, Restaurant and manufacturing), Interim CEO GM | Strategic and Commercial due diligence support | New target company identification | Business planning | Accompagnamento al passaggio generazionale ed alla transizione manageriale di family business | Marketing mix review and new strategy set up | Internazionalizzazione | Restaurant mgmt..
Part-time Professor in the Best Italian Business school of Luxury Food mgmt (LUISS, POLIMI, SDA)
- *2022-2024** AMAI SpA (Alta Manifattura Alimentare Italiana): Board member Start up Holding www.amai-spa.it
Brief: Definizione e challenging del Bplan a 7 anni | Aggiornamento e profilazione del data base delle Targets Fundraising | Ricerca Target e set up incontri con proprietà Targets | Company evaluation
- *Nov2021-2022** 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.
Brief: Supporto e delivery nuovo Bplan quinquennale, overview international development strategy, coordinamento fase di start up progettuale nuovo stabilimento di 12.000 mq e del nuovo negozio monomarca in Torino. Set up di alcuni tools di monitoraggio della performance manageriale operativa
- *Nov 2020-21** STARLAKS Italia - Fondo PE Arcadia - Board Member e Interim CEO www.starlaks.com
 18,8 M€: produzione e vendita sul mercato nazionale di SALMONE AFFUMICATO (in Italia) PREMIUM
Brief Supporto alla DD commerciale ed industriale, presa in carico della società come CEO ad interim ed accompagnamento alla transizione manageriale incluso selezione della prima linea, studio nuova Plant Clienti: GDO (Turnover +10% - EBITDA in forte crescita vs N-1)
- *2017-18** LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy) Italia - Direttore Generale per lo sviluppo internazionale di PASTICCERIA COVA MONTENAPOLEONE 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-. 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 **40,0 M€**.
110 persone gestite in Italia e all'estero (USA e Francia)
Calvisius.com. (1 negozio on line) Agroittica.it

Posizione: DIRETTORE GENERALE di gruppo - PRESIDENTE delle filiali US e Francia - 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 dei *VEGETALI ready to eat* - IV^a gamma (Insalate, condimenti freschi pronti e puree Premium con 650M€ in Europa e 15M € in Italia)



Posizione: **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

2000-2006

NATURA RIDE® - BIO BRESCIA (poi parzialmente incorporata in ECOR_NATURASI e 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 (NATURA RIDE)* e *Prodotti BAKERY* (Tipo PRINCI a MI) Posizione: **DIRETTORE GENERALE con responsabilità marketing e commerciale**

Brief: Startup della azienda in partnership con la **CENTRALE DEL LATTE di BS:** Bplan Brand vision definition, 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 100% tedesca, al tempo leader europea nel settore Succhi di frutta e puree Baby Food, (B2B market)

Posizione: International Business Development Manager (Linea Bio e baby food e succhi, concentrati)

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

PERCORSO DI STUDI

2000 **MBA (Master in Business Administration) @ SDA BOCCONI Milan** (#6 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

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