Claudio Laurora

|+39 377 5056 309
|claudiolaurora@yahoo.it
|it.linkedin.com/in/claudiolaurora/en
|Skype: lauroraclaudio (claurora)

Profilo

Senior Manager con una vasta e diversificata esperienza maturata in oltre 27 anni trascorsi principalmente in società multinazionali ricoprendo posizioni di sempre maggiore responsabilità sia a livello nazionale sia internazionale. Forte delle diverse esperienze in varie aree di business risulta adatto alla gestione complessa di società di medie-grandi dimensioni.

Manager analitico, pianificatore, abile negoziatore, con ottime capacità relazionali interne ed esterne all'azienda, determinato e sempre orientato al risultato ed al MBO, con notevoli capacità decisionali ed incline al problem solving, capace di motivare e sviluppare le risorse dell'azienda ed a costruire teams cross-funzionali per il raggiungimento di risultati superiori alle aspettative, anche in mercati estremamente competitivi.
Leader di indiscusse qualità, "puller" e non "pusher", fissa traguardi ed obiettivi insieme alla sua squadra.
Approfondita conoscenza dei mondo **Oil & Gas (Rete, Extrarete, Logistica primaria e secondaria), Ho.re.ca. / Food and Beverages.**
Piena mobilità nazionale ed internazionale
Inglese Fluente

Specialties

Retail Sales Management	Project Management	Planning and Budget	Leadership
B2B - B2C Management	Logistics	JVs/ Partnerships	Marketing
Captive Market Tenders	Negotiations	Costs Management	Procurement
Launching Start-ups	Resource Management	Credit Management	CustomerEngagement

Esperienze Professionali

Mar 2015

Gruppo Ludoil Re Spa (Fatturato > 150 M€)

CEO So.de.co. srl
CEO Meridionale Petroli
CEO Petroli Investimenti

Il Gruppo Ludoil opera nel settore della logistica petrolifera primaria e secondaria e nel bunkering. Proprietaria dei depositi e della torre petrolifera di Civitavecchia e del deposito di Vibo Valentia, con più di 80 dipendenti.
Sodeco è una delle realtà più importanti nel settore della logistica petrolifera italiana e risulta anche azionista di minoranza di Compagnia Porto di Civitavecchia.
Responsabile strategie dell'azienda e del turnaround per riportare le aziende ad ebitda positivo nel breve medio termine. Nel 2015 opex ridotte di oltre il 45%.

Apr 2014-Mar 2015

Gruppo Ludoil Re Spa (Fatturato > 150 M€)
Direttore Generale, Commerciale e Marketing

Responsabile delle strategie e del Conto Economico Rete (carburanti, ho.re.ca., Convenience retailing) ed Extrarete.
Ha partecipato attivamente allo studio ed alla realizzazione del progetto che ha portato all'acquisto degli depositi costieri di Civitavecchia e Vibo Valentia da Unicredit.
Gestisce - attraverso i suoi collaboratori interni ed esterni – un budget di oltre 50 M€ (capex incluse) coprendo tutte le attività con particolare riguardo a:

- Planning & Budget (incluso Opex e Capex) e KPI's
- Sviluppo vendite oil e non oil
- Marginalità carburanti
- Gestione Contratti di approvvigionamento carburanti (GPL e metano inclusi)
- Gestione Logistica
- Gestione prezzi giornaliero

- Sviluppo del Network tramite acquisizioni e/o realizzazione nuovi PdV
- Sviluppo azioni marketing
- Gestione costruzioni e manutenzioni
- Gestione del credito

2013-2014

Gruppo Comunicazione Spa

Marketing and Commercial Sales Executive Italy and China

Collaborazione con entità ed aziende Italiane e Cinesi per lo sviluppo ed il lancio di European City (EC) **Business Development in Shanghai**.

Responsabile dello sviluppo dei processi di procurement, supply chain e vendita nel Food & Beverages.

2008 – 2013

Gruppo Api - Festival | www.gruppoapi.com | Italy

CEO Festival | Horeca – Convenience Retailing (Fatturato > 25 M€)

Retail Sales Director | Fuel and Fuel Cards

Board member in 2 JVs

Forte della delega strategica operativa e commerciale ricevuta dal Presidente, porta in positivo fin dal primo anno il **Conto Economico** della società **Festival** grazie alla significativa crescita del fatturato e delle royalties, alla razionalizzazione della supply chain, allo sviluppo della rete.

In **Ip** sviluppa le vendite e la rete contribuendo al lancio della loyalty **Nectar** ed allo sviluppo della Fuel Cards.

Gestione complessiva di oltre 80 risorse e di 30 Agenti.

Obiettivi raggiunti Festival:

- Riequilibrio del conto economico Festival portato in utile dopo anni di perdite.
- Miglioramento Supply Chain grazie alla collaborazione con Havi Logistics. Numero di fornitori ridotto di oltre 50%.
- Riduzione Budget Costi di oltre il 15%.
- Royalties da franchisee e fornitori più che raddoppiate (>1 M€/a)
- Incremento Punti di vendita Festival (PdV), passati dai 130 del 2009 ai 178 di fine 2012
- Accordo nazionale con Sisal per SuperEnalotto, Slot Machines ed altri giochi sulla rete Festival ed Ip

Obiettivi raggiunti IP:

- Incremento Market Share (+1%)
- Ottimizzazione del Risk Management IP, riducendo lo scaduto su crediti a meno dell'1%
- Sviluppo rete in Franchising IP (+40 PdV)
- Sviluppo del progetto "IP Matic", PV totalmente automizzati senza gestore
- Riduzione dei costi di franchising, attraverso chiusura di oltre 20 contratti negative ed alla riduzione di quelli attivi
- Lancio Nectar sulla rete IP
- Vendite attraverso Carta di Credito (Fuel Card) raddoppiate in meno di 3 anni
- Accordo con Auchan per lo sviluppo di alcuni PV co-branded. Vendite medie PV 4 volte superiori alle vendite medie IP
- Sviluppo di JV con noto Reseller del Lazio (45 PV), per migliore efficienza dei costi

2008 - 2010

Gruppo Api - Festival | www.gruppoapi.com | Italy

Strategy Study, Planning and Budget Manager

Responsabile degli Studi Strategici, Planning and Budget, Pricing e Analisi

Membro del consiglio di amministrazione di 2 JV Api-Retisti

1989 - 2008

Esso Italiana (EI) | ExxonMobil company | www.esso.it | Rome, Italy

ExxonMobil is the world's largest publicly traded international oil and gas company

2005 **Retail Sales Manager | Italy South & Motorways**

Responsabile della partecipazione alle gare autostradali.

Responsabile commerciale ed operativo del 50% dei PdV della Esso (ca 1400). Gestione di 40 risorse di cui 4 Area Managers.

- Ha partecipato ad oltre 100 gare autostradali (sia fuel sia Ho.re.ca.) assicurandosi 50 autostrade come previsto dallo Studio Strategico approvato dal Board
- Ha sviluppato le vendite dei PdV in gestione diretta di oltre il 30% nel settore ho.re.ca. e del 2% nei carburanti

- Ha sviluppato la rete in franchising, acquisendo 3 grandi reti per oltre 50 PdV

2002 **Convenience Retailing Manager Italy**

Responsabile delle Strategie Commerciali e delle attività di Business Development per il settore Ho.re.ca. ed alimentare in Italia. Responsabile dell'introduzione/sviluppo del marchio On the Run in Italia: ricerca/analisi locations, ottenimento/acquisto licenza bar, sviluppo lay-out e floor plan, planogrammi, pricing, supply chain, engineering, marketing:

- Introduzione del nuovo brand globale "On the Run" in Italia, lanciato con successo in oltre 60 esercizi (80% in Gestione Diretta). Focus su autostrade e Milano
- Crescita media del fatturato annuale dei PdV in gestione diretta, a rete costante, di oltre il 90% nel periodo 2002-2004
- Finalizzazione dell'accordo di Supply Chain con Metro Distribuzione con raggiungimento di una maggiore efficacia, con minori out of stock e
- migliori promozioni ed efficienza del business (1 solo fornitore vs oltre 40)
- Sviluppo di 29 PdV non profittabili riportati a break

2000 **Business Development Manager | XOM Fuels Marketing | Europe - Brussels**

Responsabile dell'introduzione/sviluppo del marchio On the Run in Italia: ricerca/analisi locations, ottenimento/acquisto licenza bar, sviluppo lay-out e floor plan, planogrammi, pricing, supply chain, engineering, marketing:

- Introduzione del nuovo brand globale "On the Run" in Europa, lanciato con successo Svizzera, Novergia, Irlanda, Germania e Spagna
- Sviluppo Bar/Cafè in tutti I PdV on the Run:
- Sviluppo Supply Chain Europea

1997 **Retail Sales Area Manager** | **Puglia-Molise-Basilicata** | **Esso Italiana** | Italy

Responsabie Operativo delle vendite oil e non oil in 3 regioni italiane

1995 **Lubes Planning Strategy Study Advisor** | **Esso Italiana** | Rome, Italy

Responsabile delle analisi e dello sviluppo del business plan strategico per la direzione Lubrificanti.

1994 **Convenience Retailing - Category Manager**| **Esso Petroleum |** Leatherhead UK

Responsabile vendite e sviluppo di alcune categorie merceologiche (caffè, bevande, pastigliaggi, snacks, giocattoli)

1989 **Retail Sales Territory Manager** | **Esso Italiana** | Rome and Viterbo, Italy

Responsabile Operativo delle vendite di ca 40 PdV nel Lazio

Study Qualification Marketing & Business Degree (Economia e Commercio) | La Sapienza University | Rome, Italy

Corsi di Specializzazione (in lingua Inglese)

Finance	1) Financial Business | 2) Finance for Non Financial Managers
HRM	*3)* Leadership | 4) Supervision | 5) Young Manager | 6) Change Management
Sales	7) Marketing | 8) Negotiations | 9) Persuasion and Influence
Operations	10) Category Management | 11) Analytical Problem Solving| 12) Managing Conflict | 13) Time Management

Lingue Italiano madrelingua. Inglese fluente. Nozioni basiche di Arabo.

Testimonials

Claudio ha un forte background nell'ambito Vendite Rete ed Extrarete (B2B), nel Convenience Retailing e nel lancio di nuovi Marchi, sviluppato sia a livello nazionale sia a livello internazionale in ambienti multiculturali. Claudio è persona affidabile, competente, analitica, instancabile lavoratore con approccio proattivo all'ottenimento dei risultati ed al problem solving. Ha leadership manageriali senior e grande abilità nel gestire le risorse e farle progredire, oltre a grande attenzione per la sicurezza (SHE). ExxonMobil è grata a Claudio per il suo grande contributo ai successi della Compagnia durante i suoi venti anni trascorsi con noi." **Giancarlo Villa, ex Presidente Esso Italiana e CEO** (mob 0039 3485802828)

"Ho avuto il piacere di lavorare con **Claudio**, eccellente gestore di uomini, team builder, con ottime competenze di analisi, di sviluppo di studi strategici, di business development e project management." **Marco Carpinteri, Senior Manager, Accenture** (marco.carpinteri@accenture.com – mob 0039 3921961764)

"Ho avuto l'opportunità di lavorare con **Claudio**. Ha un approccio manageriale altamente professionale, leader ed al tempo stesso team builder. Una persona fantastica con cui lavorare." **Massimo Pagani, Fuel Cards Manager Ip** (massimopagani1@gmail.com – mob 0039 3666603435)

RESIDENZA E STATO

Coniugato con 2 figli.

Residente in Roma Via Riccardo Bachi 50

- Time Management