

Curriculum Vitae

Personal information

First name / Surname **Luca Miraglia**

Address /

Mobiles /

E-mail / m

Nationality Italiana

Date of birth 10/08/1974

Gender Maschio

Work experience

Dates 06/2012 – in corso

Occupation or position held **Managing Director – Quarkup Group DWC LLC**

Responsibilities Sviluppo piani strategici, servizi e progetti. Gestione key accounts, coordinamento dell'ufficio operativo, responsabilità dei servizi di export compliance, attività di business orienteering attraverso seminari e conferenze.

Main activities Quarkup Group è una società di consulenza, specializzata nel mercato iraniano. Operando con aziende private, associazioni di categoria e società per la promozione internazionale, fornisce business solutions ad aziende interessate a stabilire o a migliorare le proprie performance,. Tra le attività principali, Quarkup Group offre servizi di business advise, matchmaking e organizzazione di missioni commerciali. ICO – Italian Contract Office è la divisione dedicata alla ricerca di opportunità commerciali per aziende italiane, operanti nel contract. Attraverso la divisione IHQ (Italian Heritage and Quality) gestisce un portafogli di aziende che operano nell'arredamento, l'illuminotecnica e i rivestimenti, con contratti di agenzia e business development. Quarkup Group è registrata presso l'European Institute for Export Compliance come export compliance officer, al fine di offrire il necessario supporto, in termini di valutazione dual use e assistenza alle transazioni finanziarie. (EIFEC ERN: EC14784LMQG14071401) Quarkup contribuisce alla diffusione delle opportunità del mercato iraniano ed alle regole per operarvi, attraverso la partecipazione a seminari e conferenze.

Name and address of employer Quakup DWC LLC, Business Center Dubai Aviation City (DWC), 28228, Dubai, UAE

Type of business or sector Consultancy

Dates 06/2011 – 06/2012

Occupation or position held **Country Manager Iran – Brands: Braun De'Longhi and Kenwood**

Responsibilities Responsabilità diretta sul Conto Economico. definizione del budget delle strategia di vendita e marketing. Sviluppo dei Brand.

Main activities L'Iran rappresenta il più importante mercato mediorientale ed il principale Paese non gestito attraverso una filiale diretta, a livello di Gruppo. In quest'ottica si colloca il progetto di evolvere il tradizionale rapporto casa madre – distributore in una partnership più stretta e maggiormente integrata. Questo avviene attraverso una partecipazione diretta nelle attività di creazione e gestione dei team commerciali e marketing, la gestione diretta dei budget A&P e la costruzione del prezzo. L'obiettivo è la migrazione del rapporto verso i modelli posti in essere dalle principali multinazionali operanti in ambito FMCG.

Dates 06/2010 – 06/2011

Occupation or position held **Sales Export Manager South Africa and Middle East – Brand: Kenwood and De'Longhi**

Responsibilities Obiettivi (Vendite ed EBITDA) dei Paesi di competenza, definizione del budget e manutenzione del forecast, determinazione dei listini e delle gamme di prodotto. Sviluppo del Brand.

Main activities	La posizione nasce come conseguenza della fusione delle divisioni commerciali dei brand De'Longhi e Kenwood. In questa nuova ottica si pone l'esigenza di razionalizzare gamme e posizionamenti dei due brand così da massimizzarne la performance riducendo al contempo il livello di sovrapposizione. Per quanto riguarda la filiale sudafricana, si mira a svilupparne le operations tanto quanto l'approccio metodologico (analisi del mercato, definizione delle strategie di vendita e marketing) sul modello della realtà nordamericana. In termini di brand si è lavorato al rafforzamento del brand Kenwood (già market leader) e lo sviluppo di quello De'Longhi al di fuori dell'area "Comfort". Restano dati gli obiettivi di Fatturato e Marginalità.
Name and address of employer Type of business or sector	De'Longhi Household Domestic Appliances, 47, via Seitz, 31100, Treviso, Italy Household Domestic Appliances
Dates	2007 – 06/2010
Occupation or position held	Sales Export Manager North America and Middle East – Brand: De'Longhi
Responsibilities	Obiettivi (Vendite ed EBITDA) dei Paesi di competenza, definizione del budget e manutenzione del forecast, determinazione dei listini e delle gamme di prodotto. Sviluppo del Brand.
Main activities	Gestione delle Filiali (USA e CA) e dei distributori (ME) Riorganizzazione e sviluppo del business nella sua interezza – creazione di un hub logistico (ME) Incremento di Vendite e Margine Netto (ME) Ristrutturazione commerciale – clienti direzionali, strategia di vendita – (CA) Aumento delle Vendite – coordinamento attività di Sviluppo Nuovi Prodotti e definizione delle gamme. Partecipazione alla definizione delle strategie commerciali e loro implementazione con i clienti più importanti. (US) Fusione della filiale Canadese nelle operations americane. (NA)
Name and address of employer Type of business or sector	De'Longhi Household Domestic Appliances, 47, via Seitz, 31100, Treviso, Italy Household Domestic Appliances
Dates	2003-2007
Occupation or position held	Product Manager
Responsibilities	Definizione delle strategie di sviluppo nuovi prodotti derivate dalle analisi di mercato, il feed-back commerciale delle filiali di riferimento e le missions aziendali. Responsabile dello sviluppo di nuovi prodotti (NPD) fino alla campagna di lancio, ivi incluse le attività ATL (ove previste) BTL e le presentazioni (interne alla rete commerciale ed esterne ai clienti di riferimento). Redazione del business plan triennale. Manutenzione delle gamme in termini di phase-in phase-out.
Main activities	Categorie seguite nella divisione Kitchen: 07/2003 Motor Driven Appliances (Mercato di riferimento: Italia) 04/2004 Aggiunte Kettles e Toasters (Mercato di riferimento: UK) 01/2005 Aggiunti: Microwaves (Mercato di riferimento: Italy, WSE) 01/2006 Aggiunti: Forni elettrici (Mercato di riferimento: Italia e USA) Completata la gamma di prodotti per la preparazione cibi e relative strategie (MKT:Italia Brand:Simac) Sviluppato l'approccio di categoria relativo all'occasione d'uso (Breakfast Collections). Dalla gestione del singolo prodotto all'intera famiglia Lancio della prima Breakfast collection (MKT:UK,US,WW Brand: DL) Lancio di "Esclusivo": Breakfast Collection a forte connotazione di design- IF e Red dot Design Award 2007 -. (MKT:UK, US, Australia, WW Brand: DL) Lancio di "Icona": Breakfast Collection (maggiore successo di sempre e case history interna) Rilancio di DL come player di livello nel mercato dei microonde (Mercato: Italy: +140% a volume in 18 mesi, secondo brand secondo GFK Italy) Lancio di "Esclusivo" toaster oven series (MKT:US, WW Brand:DL)
Name and address of employer Type of business or sector	De'Longhi Household Domestic Appliances, 47, via Seitz, 31100, Treviso, Italy Household Domestic Appliances
Dates	03/2003-07/2003
Occupation or position held	Stage Presso la Divisione Comunicazione Internazionale.

Responsibilities and main activities	Seguiti i principali lanci di prodotto –Macchina Automatica per il Caffè espresso e macchina per la pasta: "Pastamore" -, Attività di riduzione costi sui materiali BTL (cataloghi, folders, etc). Risultato: -30% Gestione dei flussi di lavori interni all'ufficio –introdotta Microsoft Project
Name and address of employer	De'Longhi Household Domestic Appliances, 47, via Seitz, 31100, Treviso, Italy
Type of business or sector	Household Domestic Appliances
Dates	03/2003-07/2003
Occupation or position held	Consulenza Esterna
Responsibilities and main activities	Analisi costi-benefici legate all'avvento della tecnologia digitale nel comparto del photo finishing, con particolare riferimento al mercato americano. Riorganizzazione dei sistemi produttivi (introduzione macchinari in grado di processare l'input digitale) Definizione delle attività di comunicazione in-store volte a reclamizzare i nuovi servizi disponibili.
Name and address of employer	Gilcolor snc, 4, via Monte Grappa, 33080, Aviano, Pordenone, Italy
Type of business or sector	Servizi: Photo Finishing
Education and Training	
Dates	2002 - 2003
Title of qualification awarded	Master
Principal subjects/occupational skills covered	Master in Gestione Integrata d'Impresa (MAGI) Corso di specializzazione: Supply Chain and Category Management "Field-Work" program: Coin Group, Ovieste Marketing dept.
Name and type of organisation providing education and training	C.U.O.A. Business School
Level in national or international classification	ISCED 5A
Dates	2001
Title of qualification awarded	Laurea in Science della Comunicazione (vecchio ordinamento) – 110L/110
Principal subjects/occupational skills covered	Indirizzo di studi: Comunicazione d'Impresa Tesi: 'La fotografia tra passato e futuro' impatto delle nuove tecnologie sul mercato tradizionale. case-histories: Kodak, Fuji e Agfa
Name and type of organisation providing education and training	Università degli Studi di Trieste
Level in national or international classification	ISCED 5

