

Contact

www.linkedin.com/in/
francescocesarino (LinkedIn)
tarasconsulting.it (Company)

Top Skills

Entrepreneurship
Business Strategy
New Business Development

Languages

English (Full Professional)
Italian (Native or Bilingual)
French (Professional Working)

Francesco Cesario

Chief Executive Officer presso Taras Consulting
Italy

Summary

Dopo una lunga esperienza nell'industria del Fashion Accessories, Fashion e Food & Beverage a livello di vertice aziendale di società prevalentemente multinazionali ho deciso di mettere a disposizione di aziende europee la capacità di business development. Le principali società nelle quali ho operato sono state Franco Gelato e Caffè, Trussardi, Timberland, Fondazione Themis, Nathan Swartz Foundation, Delsey Paris e Samsonite.

Experience

Taras Consulting
Chief Executive Officer
January 2012 - Present (8 years 6 months)
Milan, Lombardy, Italy

Taras Consulting opera nella consulenza nel campo della internazionalizzazione d'impresa in particolare nel campo del Franchising internazionale. FC si è specializzato nell'accompagnare la piccola e media impresa sia italiana che estera nel processo di internazionalizzazione che ben differisce dal semplice export. Oggi collabora con imprese nel campo del Food & Beverage e pelletteria/valigeria italiane, americane, inglesi e maltesi per estendere la loro presenza stabile nei mercati Europei, Asiatici e Statunitensi.

Franco Gelato & Caffè (Gastronomia Italiana Holding SAL)
Chairman & CEO
February 2009 - December 2012 (3 years 11 months)
Beirut, Lebanon

Gastronomia Italiana Holding SAL è la holding la cui missione è detenere quote, sviluppare la diffusione in franchising di marchi creati ex novo nel campo del Food & Beverage nei paesi arabi. Franco Gelato & Caffè è il marchio di una serie di gelaterie/caffetterie che partendo dall'apertura di un flagship store di 300 mq.nella centralissima Hamra in Beirut si espanderanno in Franchising oppure in partecipazione in un primo tempo nei paesi del Golfo, Siria e Giordania ed un secondo tempo in tutti gli altri paesi arabi del mediterraneo. Il primo Flagship Store si è aperto ufficialmente in presenza

di 10 ambasciatori europei ed arabi ed altre personalità di spicco libanesi il 22 giugno 2009. L'intero progetto prevede l'apertura di 40 pdv entro 5 anni, in parte detenuti integralmente o parzialmente dalla Holding ed in parte in Franchising. Il gruppo ha realizzato un laboratorio centrale e sei punti di vendita diretti in Libano ed un altro laboratorio centrale, due punti vendita diretti ed uno in Franchising in Tunisia. Nel secondo semestre 2012 sono stati realizzati un laboratorio centrale e due aperture in franchising in Marocco. Sono in corso la chiusura di un contratto di Master Franchising in Arabia Saudita ed una vendita dell'intero gruppo ad investitori arabi. Negli ultimi anni l'espansione del gruppo è stata rallentata dai ben noti eventi che hanno caratterizzato le aree target fino a chiudere nel 2013. (Rivoluzione dei gelsomini in Tunisia, destabilizzazione dell'Egitto, guerra Siriana e ricaduta sul Libano).

Athena Consulting

Senior Consultant

2001 - 2009 (8 years)

Milan, Lombardy, Italy

FC si è occupato alternativamente di mettere a punto alcuni corsi di formazione principalmente rivolti alla dirigenza ed alle forze di vendita di società primarie quali ING.DIRECT, LIQUIGAS, MSA ITALIANA, BAKEMARK/CSM Italia ed alla impostazione di azioni di internazionalizzazione di alcune di esse.

TRUSSARDI

Managing Director - CEO

1999 - 2001 (2 years)

Milan, Lombardy, Italy

Missione:

Implementare una strategia di posizionamento mondiale attraverso il controllo dei licenziatari e il riposizionamento del marchio.

Funzione:

- Pianificazione Strategica
- Riorganizzazione del Gruppo a livello mondiale:
- Finanza e Controllo
- Pianificazione
- Posizionamento di mercato

Fondazione Themis

Chairman Of The Board

January 1998 - December 2000 (3 years)

Milan, Lombardy, Italy

Missione:

- Trasformare nobili ideali in azione e migliorare le condizioni di vita nella nostra società.
- Diminuire le difficoltà sempre maggiori che i membri meno fortunati della nostra società incontrano e fornire servizi sociali e sanitari innovativi.

La Fondazione Themis, organizzazione non profit, fu costituita a Milano, nel luglio 1998 da un gruppo di imprenditori e giovani idealisti che decisero di dedicare tempo, energia e fondi per aiutare la comunità, in particolar modo i più svantaggiati e bisognosi continuando così l'opera della Nathan Swartz Foundation (Il fondatore della Timberland) di cui Francesco Cesario era il Segretario Generale ed Sidney Swartz, figlio di Nathan, il Presidente.

Lo scopo della Fondazione Themis è quello di organizzare attività comunitarie, proteggere il patrimonio ambientale e fornire servizi sociali e sanitari a basso costo. Coordina gruppi di volontari che si dedicano ad aiutare le persone bisognose e lavorano per migliorare le condizioni ambientali in zone urbane degradate. A giovani idealisti desiderosi di migliorare le loro competenze e la società al tempo stesso, vengono forniti corsi di formazione e una piccola somma mensile (800.000 lire). La Fondazione Themis ha aiutato 72 giovani idealisti disagiati nel 1999, per un periodo di circa 8 mesi. Hanno avuto l'opportunità di imparare le basi dell'informatica e di studiare l'inglese. Alla fine del programma 50 di loro hanno trovato un lavoro e 15 sono ritornati a scuola.

Nathan Swartz Foundation

Secretary General

January 1996 - December 1998 (3 years)

Milan, Lombardy, Italy

La Fondazione Nathan Swartz, organizzazione non profit, fu costituita a San Marino, nel 1996 dagli eredi di Nathan Swartz (Sidney Swartz e Jeff Swartz), fondatore della Timberland, insieme a Francesco Cesario, al tempo Amministratore Delegato del gruppo per l'Europa. La fondazione aveva come missione il miglioramento del disagio sociale Europeo del periodo.

Timberland, a VF Company

Managing Director - CEO (Timberland Europe, Inc)

1994 - 1998 (4 years)

Milan, Lombardy, Italy

Timberland Europe Inc. è un'azienda fondata nel 1994 allo scopo di rilevare la distribuzione italiana dal precedente distributore e per riorganizzare il mercato europeo con criteri più moderni. FC era stato assunto nel marzo 1994 come Amministratore Delegato. FC incominciò ad assumere personale, organizzare il settore operations, finanza, amministrazione, vendite e marketing, e trasferì tutto il personale assunto nella nuova sede in Italia.

FC costruì un nuovo modello basato su negozi in franchising, flagship store, shop in shop e corner al fine di riqualificare il marchio e lanciare la strategia di marchio integrato che comprende calzature, abbigliamento ed accessori. Questo modello includeva la formazione del personale, co-marketing, architettura d'interni e arredamento, consulenza legale per i contratti europei di franchising, sistemi informativi e modello finanziario.

Nel 1994 la Timberland aveva, in Italia, un negozio di proprietà e due negozi in franchising; nel 1998 Timberland aveva 1 negozio di proprietà, 39 negozi monomarca in franchising, 3 shop in shop e 44 corner solo in Italia. In Europa si sono aperti circa un centinaio di negozi. FC era anche responsabile dell'implementazione della strategia in Spagna, Francia e Germania. FC sviluppò una linea di accessori in pelle di grande successo, partendo dallo stile per arrivare alla produzione, che generò un fatturato aggiuntivo di 10 milioni di dollari all'anno. FC era responsabile dell'intera produzione e distribuzione europea e giapponese di accessori in pelle, del coordinamento con i licenziatari, dello sviluppo della collezione donna e dei Community Services.

FC ed i suoi team riportarono il mercato italiano da un fatturato di MMUS\$ 18 con una perdita del 13.7% nel 1994 ad un fatturato di MMUS\$ 58 nel 1998 con un profitto del 15.8%. L'Europa continentale, attraverso il nuovo modello aziendale e la nuova leadership passa da un fatturato di circa MMUS\$ 145 nel 1995 a circa MMUS\$ 250 nel 1998.

DELSEY Paris
General Manager
1990 - 1994 (4 years)
Milan, Lombardy, Italy

FC è stato assunto dalla casa madre Delsey di Parigi per gestire la transizione della controllata italiana di tipo prettamente domestico ad un'azienda a carattere internazionale.

FC fu nominato Amministratore Delegato ed era responsabile anche dello sviluppo prodotto e della maggior parte delle realtà produttive.

Rispondevano a FC più di 130 persone:

Produzione e sviluppo prodotti: 100

Marketing e vendite: 20

Amministrazione e Operations: 6

Samsonite

Vice-President Marketing

1982 - 1990 (8 years)

Milan, Lombardy, Italy

Young & Rubicam

Account Supervisor

1978 - 1982 (4 years)

Milan, Lombardy, Italy

Banca Privata Belinzaghi

Foreign Exchange Clerk

January 1977 - December 1979 (3 years)

Milano

Gruppo Goldworm Knitwear Co.,

Product Manager

1972 - 1977 (5 years)

Milan, Lombardy, Italy

Scuola militare di Paracadutismo

Drill Sergeant

January 1974 - December 1975 (2 years)

Pisa, Tuscany, Italy

Education

International Facility Management Association

Executive Course, Programma completo corsi base di Facility

Management · (2002 - 2003)

International Marketing Institute - Harvard Business School & Tufts University

Master Programme, International Marketing · (1980 - 1981)

Wundermann International Group

Executive Course, Direct Marketing · (1978 - 1979)

University of Pavia

International Politics Economics · (1980)