

LUCA DEVIGLI

LUCA DEVIGILI

Luogo e data di nascita: Orvieto, 13 maggio 1980
Codice Fiscale: DVGLCU8OE13G1480
Residenza: via della Cometa 11, 05019, Orvieto TR
Contatti: 342, 5713521
Luca.devigili.13@gmail.com
lucadevigili@hotmail.com

Attualmente ricopro l'incarico di **Business Development Manager** presso **Banfi**. Il mio ruolo si concentra sulle attività di marketing strategico, budgeting, politiche di prezzo e lo sviluppo del business nel canale moderno e nel .com, a livello globale, in ottica omnicanale. Parallelamente a questo, sono stato incaricato di sviluppare il Sales and Operations Planning in Banfi e, in tal senso, di coordinare il team interdipartimentale italiano e americano.

L'obiettivo che perseguo è quello di sviluppare il revenue model aziendale in armonia con la percezione del brand e il posizionamento di marca, nel rispetto delle strategie aziendali e della massimizzazione degli economics.

Riporto direttamente al Sales & Marketing Director.

STUDI E FORMAZIONE

DOTTORATO di ricerca in "Economia e Finanza nel Governo dell'Impresa" (XXII ciclo), conseguito con giudizio "buono", discutendo la tesi: "*Il business model di una casa editrice: il caso Dalai editore*", presso la Facoltà di Economia dell'Università "La Sapienza" di Roma.

LAUREA in Economia e Commercio conseguita presso la Facoltà di Economia "R.M. Goodwin" dell'Università di Siena - votazione di 103/110 - con discussione della tesi: "*L'approccio di nicchia come specificità del sistema Italia*". La ricerca aveva ad oggetto l'individuazione delle strategie seguite dalle imprese dei settori tipici del Made in Italy nei mercati internazionali, con un'indagine sul campo.

Inoltre:

- (2006 – 2012) Cultore della Materia per gli insegnamenti di Marketing, Marketing Internazionale ed Economia e Gestione delle Imprese presso la Facoltà di Economia "R.M. Goodwin" dell'Università di Siena.
- (agosto – gennaio 2007) semestre dottorale presso la Leeds Beckett University per attività di docenza e ricerca nell'ambito del retail e del consumer behaviour.
- (23 - 27 luglio '07) "I modelli di equazioni strutturali con Lisrel. Applicazioni per le scienze sociali" - Summer School SDIPA, Università della Calabria.
- (2007 – 2011) Membro del *Center of International Research in Consumer Location and their Environments* (CIRCLE) dal 2007.
- (19 - 25 ottobre '03) partecipazione all'*Advanced Marketing Course* Premio Philip Morris per il Marketing a Volterra, partecipazione riservata alle dieci migliori squadre classificate, sul tema delle *strategie e tecniche di brand management*. Componente della squadra quinta classificata (sulle 355 partecipanti) al *Premio Philip Morris per il Marketing 2003 - Caso Vespa*.

DIPLOMA di maturità classica conseguito presso il Liceo Classico “F.A. Gualterio” ad Orvieto.

LINGUE: buona conoscenza della lingua inglese parlata e scritta.

- (1999) certificazione PET;
- (1997) viaggio di studio ad Edimburgo - Scozia;
- (1996) viaggio di studio a Manchester - Inghilterra.

ESPERIENZE LAVORATIVE

- (da gennaio 2019) Business Development Manager in Banfi
- (da giugno 2016 a dicembre 2018) Trade Marketing Manager in Banfi
- (da giugno 2014 a giugno 2016) Trade Marketing Manager and Brand Manager in Banfi;
- (da luglio 2012 a giugno 2014) Brand Manager and Data Analyst in Banfi;
- (da settembre 2011 a luglio 2012) Marketing Manager per Baldini Castoldi Dalai editore;
- (da marzo 2010 ad agosto 2011) Key Account Manager per Baldini Castoldi Dalai editore;
- (da luglio 2008 ad agosto 2011) Zone Manager di Toscana e Umbria per Baldini Castoldi Dalai editore.

FORMAZIONE INTERNAZIONALE

- 2007 (Agosto – Dicembre). PhD Visiting presso la Leslie Silver International Faculty - Leeds Metropolitan University.

ESPERIENZA IN AULA

Docenza

- (dicembre 2010 – gennaio 2011) Docente supplente modulo di “Marketing turistico internazionale e locale”, corso IFTS “Tecnico superiore per l’assistenza alle strutture ricettive”, Confesercenti, Siena (24 ore).
- (aprile – maggio 2010) Docente responsabile modulo di “Economia e Gestione delle Piccole Medie Imprese”, corso IFTS per Assoservizi, Arezzo (30 ore).
- (febbraio 2010) Docente responsabile modulo di “Economia e Gestione delle Imprese Turistiche”, corso IFI per Tecnico Superiore del Turismo Integrato, Arezzo (54 ore).
- (ottobre 2009) Docente responsabile modulo di “Marketing” presso il master GINTS, Università di Siena (4 ore).
- (novembre 2007) intervento nel corso di “Retailing” presso la Leeds Business School - Leeds Metropolitan University (3 ore).
- (ottobre-novembre 2007) interventi nel corso di “Retailing analysis” presso la Leslie Silver International Faculty - Leeds Metropolitan University (12 ore).
- (marzo 2007) Docente responsabile del modulo di “Marketing del Turismo” (15 ore), nell’ambito del corso IFTS per Tecnico Superiore del Turismo e dei prodotti Tipici, Arezzo.
- (febbraio 2007) Docente responsabile del modulo di “Marketing del Turismo” (5 ore), nell’ambito del corso di IFTS per Tecnico Superiore del Turismo Integrato, Grosseto.

- (gennaio, febbraio 2007) Docente responsabile del modulo di “*Lineamenti di Marketing*” (21 ore), nell’ambito del corso IFTS per Tecnico Superiore del Turismo Integrato, Grosseto.

Esercitazioni

- (2011) tutorship Premio Marketing Simkt “Caso Enel drive”
- (2010) tutorship Premio Marketing Simkt “Caso FAI”
- (2009) tutorship Premio Marketing Simkt “Caso Oasi WWF Italia”.
- (aprile 2007) master CIPMI - UNISI: redazione in aula di un piano di marketing - Caso Vespa.
- (luglio 2006) *Master in Controllo ed Innovazione delle Piccole e Medie Imprese* - CIPMI, Università di Siena: redazione in aula di un piano di marketing - Caso Vespa.
- (aprile 2006) corso per *Tecnico superiore per l'organizzazione e il marketing del turismo integrato*, Istruzione e Formazione Tecnica Superiore - IFTS: redazione in aula di un piano di marketing - Caso Vespa.

PUBBLICAZIONI

CONTRIBUTI SU VOLUMI:

- (2013) “Il caso LaPettegola”, nel volume: Mattiacci A. e Pastore A. (a cura di) *Marketing*, Hoepli.
- (2010) “Managing succession in family business: successful lessons from long lasting wineries in Tuscany”, con Zanni L. e Montezemolo S., nel volume: Santini C. (a cura di) *Wine Business*, McGHill.
- (2008) Curatore dei casi: “Latini”, “A.Testoni”, “Banfi”, “ICE”, “Minimum Fax”, “La Sportiva”, in Mattiacci A. (a cura di) *Nicchia e competitività: strategie di focalizzazione per la competizione globale*, Carocci, 2008, nell’ambito del **PAR 2005** “Strategie di focalizzazione e di nicchia. Una prospettiva per la competitività del *Made in Italy*”.
- (2007) “La rilevazione tramite interviste agli operatori” e “La rassegna stampa” in “*L’Etrusco come brand. Un’analisi del Progetto Etruschi in chiave di marketing culturale*” di Mattiacci A., nel volume: Zanni L. (a cura di), *La gestione del patrimonio archeologico tra passato e futuro: la valutazione del “Progetto Etruschi”*, Franco Angeli.
- (2006) “Il settore orafa italiano: caratteri strutturali e recenti dinamiche” in Zanni L. (a cura di) *Distretti industriali e nuovi scenari competitivi: l’esperienza del distretto orafa aretino*, Franco Angeli.
- (2006) “Il settore orafa italiano: caratteri strutturali e recenti dinamiche” e “Il settore moda italiano: caratteri strutturali e recenti dinamiche” in Zanni L. (a cura di) *Strategie di creazione di valore e analisi di bilancio di un campione di società di capitali dei distretti oro - moda aretini*, Istituto dei Distretti Industriali - Provincia di Arezzo, settembre.

CURATELE:

- (2008) Curatore junior di *Marketing Internazionale* (a cura di Mattiacci, A. e Guerini, C.), Hoepli, Milano (titolo originale *International Marketing*, di Cateora P.R. e Graham J.L., Mcgraw-Hill, 2006).

ARTICOLI SU RIVISTE:

- (2008) “Target costing in a developing economy: the Croatia case”, con Vignali C., Kopun D. in *International Journal of Business and Globalisation*, vol. 2, n.4, pp 453-467.

ARTICOLI PRESENTATI A CONFERENZE:

- (2010) “International trends in wine business globalisation: the relationship between capital structure, the business growth and the profitability. A compared analysis between the Italian private companies and the companies listed in the international stock markets”, con Pucci T. e di Montezemolo S., *3rd Annual EuroMed Conference*, 3-6 novembre, Nicosia – Cipro.
- (2008) “Long Lasting Wineries: Managing Family Business and Succession in Tuscany Region”, con Zanni L. e di Montezemolo S., *4th International Conference of the Academy of Wine Business Research*, 17-19 Luglio, Siena.
- (2008) “Factory outlet vs city centre stores: is the shopping behaviour changing?”, con Rasicci C. e Vignali G., *5th International Conference for Consumer Behaviour and Retailing Research*, 26 - 28 Marzo 2008 University of Nicosia, Cyprus.
- (2008) “Music’s distribution in now a day’s competitive environment: a portrait of the UK market”, con Rasicci C. e Vignali G., *5th International Conference for Consumer Behaviour and Retailing Research*, 26 - 28 Marzo 2008 University of Nicosia, Cyprus.
- (2008) “Factors that affect the purchase behaviour of organic food amongst UK consumers”, con Rasicci C. e Vignali G., *5th International Conference for Consumer Behaviour and Retailing Research*, 26 - 28 Marzo 2008 University of Nicosia, Cyprus.

CONSULENZE

- (febbraio – maggio 2010) Business planning e definizione funzione commerciale presso la Tech Service, Monte San Savino, Arezzo.
- (febbraio – maggio 2010) Ricerca di mercato per lo sviluppo di prodotti igienici HACCP, definizione della rete commerciale, riposizionamento del brand aziendale presso la Lapi Chimici, Monte San Savino, Arezzo.

COMPETENZE SU DATABASE

- Competenze acquisite nell’uso del database on line *Aida*, banca dati che raccoglie informazioni economico-finanziarie di società di capitali realizzata dalla Bureau van Dijk.
- Certificazione nell’utilizzo della banca dati bibliografica on line Emerald.
- Gestionali Oracle - JDE

COMPETENZE SU PROGRAMMI STATISTICI

- Competenze acquisite nell’uso di SPSS.
- Competenze acquisite nell’uso di Lisrel.

FORMAZIONE COMPLEMENTARE

- Dal 1997 faccio parte dell’AGESCI (Associazione Guide e Scout Cattolici Italiani) e, dal 2001, sono un capo-educatore brevettato. Ricopro il ruolo di quadro e mi occupo di formazione e organizzazione.