



Curriculum Vitae

Federico
Montana Lampo

Data di Nascita: 29/09/1990

Luoogo di Nascita: ROMA

Nazionalità: ITALIANA

Via dello Sport 64

00065 FIANO ROMANO (RM)

Patente: B (Auto)

Disponibilità a trasferte: SI

Disponibilità a trasferimenti all'Estero: SI



CONTATTI



federico.montanalampo@gmail.com



+39 335 820 69 76



LINGUE STRANIERE



ITALIANO: MADRELINGUA



INGLESE: C1 AVANZATO

Sono un professionista con un'ampia esperienza nel settore Automotive sia a livello nazionale che europeo,

dove mi sono distinto nello sviluppo del business dando sempre valore aggiunto grazie alle mie spiccate doti analitiche.

Nel corso della mia carriera, ho dimostrato l'importanza di Dashboard ben progettate utili a migliorare le performance di vendite.

Inoltre, ho sempre fatto in modo di razionalizzare i processi, automatizzare le analisi e migliorare le procedure di reportistica per aumentare l'efficienza complessiva.



STUDI

LAUREA MAGISTRALE
ITALIA
2014 - 2016



"Unitelma Sapienza" Università di Roma
Economia e Management Aziendale

Tesi:

Etica nel Business Automotive:

Toyota Italia come esempio di Green Mobility

Voto: 110/110 cum laude

ERASMUS
TURCHIA
01/2016 - 05/2016



"Cukurova University" di Adana
Economia e Management Aziendale



SOFT SKILLS



IT SKILLS



EXCEL



POWER BI



SAP S/4 HANA



POWERPOINT



TABLEAU



SALESFORCE

ESPERIENZA LAVORATIVA



06/2011
-
03/2012



FLEET
ADMINISTRATOR

NISSAN ITALIA
ITALIA

02/2014
-
12/2015



FLEET &
REMARKETING
ANALYST

TOYOTA ITALIA
ITALIA

07/2016
-
06/2017



BUSINESS
BACK OFFICE
COORDINATOR
INFINITI ITALIA
ITALIA

08/2017
-
03/2020



CORPORATE SALES
USED CAR
COORDINATOR
INFINITI EUROPA
FRANCIA

04/2020
-
03/2022



USED CAR
ZONE MANAGER
c/o NISSAN ITALIA
ITALIA

04/2022
-
03/2023



KEY ACCOUNT
MANAGER
INDICATA ITALIA
ITALIA

03/2023
-
Presente



DEPLOYMENT
DATA ANALYST
UNILEVER ITALIA
ITALIA



**DEPLOYMENT
DATA ANALYST
UNILEVER ITALIA
ITALIA
03/2023 - PRESENTE**

Ruolo incentrato principalmente sull'assicurare un alto livello di qualità dei dati e sull'integrazione dei sistemi (EDI) tra Unilever/Lipton Italia e i clienti.
Ottimizzazione della migrazione dei dati durante il passaggio da Unilever all'entità indipendente, Lipton Italia, mantenendo al contempo un flusso di lavoro efficiente e una comunicazione rigorosa con la sede europea.

- * Configurazione accurata dei dati principali dei clienti per agevolare le operazioni
- * Convalida delle informazioni sul Pricing prima della migrazione (da GSV a NIV)
- * Convalida delle informazioni sui Rebate prima migrazione (OFF Invoice)
- * Assicurarsi che la struttura dei contratti commerciali sia configurata correttamente nel nuovo sistema
- * Sviluppo di un nuovo strumento per le promozioni commerciali
- * Sviluppo di una nuova reportistica a supporto delle Operations
- * Gestione dell'onboarding dei fornitori.
- * Progettazione di nuovi processi da attuare dopo la migrazione

Risultati:

Ho personalmente sviluppato un'unica "Dynamic Dashboard" in grado di gestire in modo completo tutti i report relativi ad ogni KPI



**KEY ACCOUNT
MANAGER
INDICATA ITALIA
ITALIA
04/2022 - 03/2023**

Ruolo commerciale mirato allo sviluppo delle vendite di INDICATA (software per l'analisi di mercato online e la valutazione dei veicoli usati).

- * Consulenza alle concessionarie per comprendere ed attuare strategie di Pricing e gestione dello Stock al fine di aumentare la redditività del settore dei veicoli usati
- * Creazione costante di nuove opportunità commerciali.

Risultati:

Ho personalmente sviluppato una Dashboard per monitorare i Lead acquisiti dai clienti e fornire una consulenza strategica adeguata



**USED CAR
ZONE MANAGER
c/o NISSAN ITALIA
ITALIA
04/2020 - 03/2022**

Attività di consulenza mirata alla vendita dei veicoli usati di Nissan Italia e allo sviluppo del programma NIC, raggiungendo e mantenendo gli standard qualitativi e analizzando la gestione del business usato da parte delle concessionarie.

- * Supporto al Pricing, Stock, Trade-in, e la pubblicazione degli annunci
- * Analisi di Mercato
- * Analisi Vendite e Canali di rifornimento dei dealer
- * Analisi dello Stock e Profittabilità
- * Contribuzione al miglioramento dei processi di vendita dell'Usato

Risultati:

Rispetto all'anno fiscale precedente, ho ottenuto un maggiore coinvolgimento delle concessionarie e un aumento delle vendite, con conseguente aumento della quota di mercato nella mia area di competenza. (Nord e Centro Italia 55 dealer)
Ho personalmente sviluppato un'unica "Dynamic Dashboard" in grado di gestire in modo completo tutti i report relativi ad ogni KPI.



**CORPORATE SALES
USED CAR
COORDINATOR
INFINITI EUROPA
FRANCIA
05/2017 - 03/2020**

Responsabile del business Usato di INFINITI per l'intero mercato Europeo.

- * Contribuzione al miglioramento dei processi di vendita dell'Usato
- * Analisi delle vendite e Finanziaria
- * Sviluppo di Business Plan e definizione degli obiettivi di vendita
- * Promozione del programma INFINITI Approved tramite campagne marketing
- * Gestione di un Budget per varie finalità
- * Meeting settimanali con il Top Management

Risultati:

Gestione di un team di 3 persone
Sviluppo di nuovi canali di vendita con conseguente aumento delle stesse



**BUSINESS
BACK OFFICE
COORDINATOR
INFINITI ITALIA
ITALIA
07/2016 - 06/2017**

Referente aziendale per gli Area Manager, l'HQ Europeo, RCI Bank e la Rete Dealer.
Ho fornito un supporto trasversale a tutte le aree:
Sales, Fleet, Marketing, After Sales, Distribution, e Finance.

- * Analisi delle vendite
- * Offerte per le vendite Fleet a RAC e Leasers
- * Report sul budget Fleet usato per special deal.
- * Analisi del KPI di Marketing
- * Gestione della Logistica e della Supply Chain
- * Gestione degli Incentivi e dei Pagamenti

Risultati:

Realizzazione di presentazioni per l'Investment Committee
Creazione di un modello di database successivamente utilizzato dal Marketing e CRM Europeo



**FLEET &
REMARKETING
ANALYST
TOYOTA ITALIA
ITALIA
02/2014 - 12/2015**

Coordinamento del reparto Fleet & Remarketing attraverso attività operative e di analisi:

- * Analisi delle vendite di Toyota e Lexus e del loro mix di prodotti
- * Analisi di Mercato
- * Gestione degli ordini
- * Gestione della logistica e della supply chain

Risultati:

Automatizzazione di varie analisi precedentemente effettuate manualmente



**FLEET
ADMINISTRATOR
NISSAN ITALY
ITALY
06/2011 - 02/2012**

Gestione dello startup del servizio Noleggio Lungo Termine:

- * Gestione degli ordini
- * Sales Planning
- * Gestione della logistica e della supply chain
- * Consulenza alla vendita e Customer Care