

Nome: Marnix Schrooyen  
Data di nascita: 30.09.1977  
Cittadinanza: Belgian (resident in Italy)  
Sesso: M  
Stato civile: sposato, 2 figlie  
~~Indirizzo: Via ... 20044 Anese, Italy~~  
~~Tel: +39 02 4018 97 97~~  
E-mail: [marnixschrooyen@hotmail.com](mailto:marnixschrooyen@hotmail.com)



## Esperienza professionale

### Attuale: >October 2018: Global sales director at Kreon | Belux

Con sede in: Belgio e Italia + viaggi permanenti all'estero

Direttore delle vendite in Kreon NV, un'azienda di illuminazione architettonica di fascia alta e sistemi di controsoffitti integrati. Focalizzato sul mercato del contratto, architetti/specificatori e appaltatori generali. Gestione di 13 filiali interamente controllate con uno staff di vendita globale di 55 FTE. Il mercato di riferimento è residenziale, ufficio e ospitalità di fascia alta. Volume d'affari: 30 milioni di euro Kreon e 8 milioni Belux (CH). Belux è interamente di proprietà di Kreon da quando ha acquisito la società da VITRA nel 2016. Membro del team di gestione e alla guida del programma strategico quinquennale dell'azienda.

kreon  
belux

### Sett 2017 – Sett 2018: Commercial director in Unifor SpA

Sede in: Turate (CO) - Italia

Direttore commerciale in Unifor, leader nel settore del contract per ufficio, membro del Gruppo Molteni&C. Parte del nuovo management team dopo il passaggio generazionale. Struttura delle filiali in UK, USA, Canada, Australia, Dubai, Francia. Specializzato in ambienti di lavoro di design di fascia alta prodotti su misura. Ambito di prodotto: pareti divisorie in vetro, postazioni di lavoro, tavoli da conferenza, sistemi di archiviazione. Unifor è distributore VITRA per l'Italia e l'Australia. Volume d'affari: 80 milioni di euro

UniFor

### Sett 2014 – Agosto 2017: Sales Leader in Luceplan SpA

Sede: Milano - Italia

Gestione delle vendite globali di Luceplan nel canale di vendita B2C (retail) e nel canale B2B (contract), USA esclusi. Gestione di 3 FTE e 43 agenti di vendita. Stabilire le politiche di vendita e guidare le attività di marketing in funzione della pianificazione commerciale. Volume d'affari: 20 milioni di euro

LUCE  
PLAN

Sede: Milano - Italia

Responsabile della crescita della presenza internazionale di FontanaArte, uno dei marchi di illuminazione di design più rinomati in Italia, diminuendo così la sua dipendenza dal mercato italiano.

- Aumentare il numero di paesi (emergenti) nel portfolio di FontanaArte: Russia, Ucraina, Turchia, Emirati (e Arabia Saudita), Regno Unito, Scandinavia, Polonia.
- Catering canale retail tradizionale e sviluppo nuovi canali: Online e Contract.
- Costituzione di filiali (2013 costituzione di FontanaArte UK)

Volume d'affari in perimetro: 2 milioni di euro (a parte il Benelux, tutti i mercati emergenti in fase di start-up)

**Aprile 2010 – Lug 2011: International Key Account Manager in PHILIPS CONSUMER LIGHTING**

**PHILIPS**

Con sede in: Francia – Paesi Bassi - Belgio (HQ Philips Consumer Lighting + Philips France a Lille).

- ADEO è la holding al vertice di Leroy Merlin International, il più grande gruppo europeo di fai da te e il più grande cliente di Philips Consumer Lighting. Mi sono occupata di "ADEO International Department" in Francia per contratti internazionali, appalti, prezzi, condizioni e promozioni internazionali.

- Rete esterna complessa: costruzione di relazioni con il team di acquirenti ADEO locali (Francia, Spagna/Portogallo, Italia, Polonia, Turchia, Grecia, Russia e Ucraina) e il loro ufficio acquisti centrale.

- Rete interna a matrice complessa: team di gestione di 9 Key Account Manager locali per ottenere un approccio uniforme, solido e professionale nella gestione di un account organizzato a livello internazionale. Equilibrio tra la gestione locale di KAM e i rapporti internazionali tratteggiati.

Volume d'affari: 30 milioni di euro, suddiviso in 9 paesi.

**Nov 2008 - Aprile 2010 : Channel Sales manager Russia in PHILIPS CONSUMER LIGHTING**

**PHILIPS**

Con sede in: Russia (Philips Lighting, Mosca)

- Progetto di 1,5 anni per trasformare l'attuale configurazione del distributore Massive in una struttura integrata nell'organizzazione Philips locale, incluso il passaggio operativo dal magazzino belga a quello russo, back office e team commerciale.

- Costruire e trasformare un team commerciale esistente esperto esclusivamente di lampade (FMCG) e farli crescere in una nuova direzione aziendale di lampade + apparecchi di illuminazione (FMCG e canale di vendita al dettaglio orientato al design).

- Gestione di un team di key account manager russi + assistenti con l'obiettivo di applicare una mentalità europea nel rispetto della cultura locale.

Volume d'affari in ambito: € 35 milioni (apparecchi precedenti TO + nuove lampade TO)

**Nov 2007 – Nov 2008 : Sales manager in MASSIVE Export**

**Massive**

Basato in: Belgio + viaggi permanente in Europa

- Gestione di un team di 4 export manager che copre tutti i paesi extra europei (escluso Nord America).

- Realizzare tassi di crescita annui del 20-30%, migliorando i margini vendendo valore aggiunto.

- Rappresentare il dipartimento Export nella sede centrale dell'azienda e difendere le esigenze di prodotto che si discostano dalle esigenze standard europee

- Organizzazione di seminari per distributori all'estero per creare legami più stretti

Volume d'affari in perimetro: 22 milioni di euro

Nota: la funzione è stata sospesa quando "Massive Export" ha cessato di esistere (integrato in Philips dopo l'acquisizione).

**Aprile 2003 – Nov 2007 : Area sales manager at MASSIVE Export**

**Massive**

Basato in: Belgio + viaggi permanente in Europa

- Area responsabile dell'area mediterranea, Stati baltici, Bulgaria, paesi CSI e successivamente anche Sud-est asiatico, Sud-Africa, Messico.
- Incrementare i risultati commerciali promuovendo continuamente l'espansione e stimolando relazioni più strette
- Esplorare nuovi territori per sviluppare la presenza internazionale dell'azienda

## 2000-2003

1. Product manager presso Vantage: assistenza nel portare i sistemi di gestione dei contenuti multilingue dalle prime fasi di sviluppo alle applicazioni commerciali (<http://www.vantage.com/>)
2. Ricercatore linguistico presso SAIL Labs (<http://www.sail-labs.com/>). Membro del progetto coinvolto nella ricerca interlinguistica e negli strumenti di controllo ortografico/grammaticale. Società acquisita da Vantage.

## Educational Background

2007: laurea in gestione delle vendite (Università di Anversa)

2001: Post-laurea in economia aziendale (VLEKHO Institute Brussels)

1995 – 1999: Laurea Magistrale Traduzione e Interpretariato: Russo - Inglese - Olandese. Tesi su "Il panorama delle tecnologie di traduzione e il suo utilizzo nel mondo aziendale".

Competenza Linguistica

<b>Olandese</b>	Mother language
<b>Inglese</b>	Excellent
<b>Italiano</b>	Excellent
<b>Russo</b>	Very good
<b>Francese</b>	Very good
<b>Tedesco</b>	Very good

## Out-of-work Activities

- ✓ Membro del Consiglio della Camera di Commercio di Anversa (dal 2005 al 2011)
- ✓ Docente ospite presso l'istituto di comunicazione di Anversa (Plantijn Hogeschool)
- ✓ Membro della squadra podistica Arese GTV
- ✓ Fondatore BikeBand e Bike2School Arese
- ✓ Membro della lista civica FORUM di Arese (MI)

