

## INFORMAZIONI PERSONALI

## Michele Bianco

 +39 348 0135871 [michele.bianco@gmail.com](mailto:michele.bianco@gmail.com) [michele.bianco@gembalab.it](mailto:michele.bianco@gembalab.it) skype michele\_biancoESPERIENZA  
PROFESSIONALE

01/17 - oggi

**Partner e amministratore: Gemba Srl - Conegliano TV**

Società di Consulenza Direzionale, Strategia, Controllo Gestione, Sviluppo Commerciale, Marketing Management & Lean Organization

Gemba nasce nel gennaio del 2017 per strutturare un'offerta integrata alle imprese, su iniziativa di consulenti con trascorsi professionali come manager con comprovata esperienza in società multinazionali e PMI, con l'obiettivo di aiutare l'imprenditore nelle scelte relative al Marketing, alla Finanza di impresa, alla produzione, all'organizzazione aziendale.

**Attività o settore** Consulenza Direzionale, Sviluppo commerciale e Marketing Internazionale

04/12-12/16

**Consulente di Direzione** Libero Professionista

Consulenza Direzionale, Strategia, Controllo Gestione, Sviluppo Commerciale, Marketing Management & Lean Organization

Corporate advisory, sviluppo Business Plan e di Piani commerciali, analisi di fattibilità, scelte di make or buy, progetti di International Business Development & Progetti Speciali.

Progetti di Governance: affiancamento alla Proprietà e/o alla Direzione Generale per la definizione e la organizzazione/riorganizzazione processi e procedure, struttura organizzativa, con l'obiettivo di razionalizzazione ottimizzazione dell'impiego delle risorse e degli investimenti. Alcuni progetti seguiti:

**Luxury & Fashion:** revisione processi commerciali e marketing retail, ideazione, costruzione e sviluppo di Business Model innovativo integrato su catene e clienti indipendenti a livello internazionale.

Revisione organizzazione commerciale export, con definizione nuova struttura e razionalizzazione processi distributivi (inclusa formazione risorse interne).

**Distribuzione commerciale moda:** Riorganizzazione modello di business e rete vendita, attività di formazione operatori di canale, 'Progetto Mktg Digitale' su canali distribuzione ed end consumer.

**Sport Nutrition & wellness:** definizione e implementazione Piano Marketing con l'obiettivo espansione internazionale, responsabilità di definizione e sviluppo rete distributiva in Europa.

**Domestic Appliances:** Sviluppo mercati internazionali Brasile, Cina, USA, con costituzione filiali dirette. 'Progetti Trade Marketing per fidelizzazione canale, 'Progetto Mktg Digitale' su retail ed end consumer. Piano strategico lancio nuovo marchio. Sviluppo nuovi prodotti per nuovo mercato.

**Sport:** Affiancamento proprietà per riorganizzazione societaria processi: ridefinizione modello di business, supporto sviluppo mercati internazionali, definizione Piano

strategico Marketing.

**Food & Wine Luxury:** definizione e implementazione Mktg Plan con l'obiettivo di espansione portafoglio clienti internazionali, implementazione strategia distributiva esclusiva in Europa, America e Australia. Attivazione contatti internazionali. Avvio operazione M&A

**Attività o settore** Consulenza Direzionale, Sviluppo commerciale e Marketing Internazionale

02/09 – 03/12

**Dirigente: Business Development Director: COGEN Group Spa – Padova / Milano**

Società controllata da SIRAM Spa (fatt. '11 985 mln/€, 4.200 dip.), holding italiana Gruppo DALKIA, servizi energetici Gruppo VEOLIA ENVIRONNEMENT (Francia, fatt. 34 bn€) mission lo sviluppo iniziative energetiche da fonti rinnovabili, competitors diretto di Enel, Edison etc.;

**Attività o settore** Sviluppo Energie Rinnovabili

04/05–01/09

**Dirigente: Sales & Marketing Director - : ABM Trading Spa- Milano**

Responsabilità nei Progetti Business (management, advisory, ristrutturazioni, internazionalizzazioni etc.) grazie all'expertise Luxury & Consumer Goods.

❖ **PROGETTI TEMPORARY Management: Sales & Marketing Director** - Sett. *Luxury & Made in Italy*: responsabilità Commerciale & Marketing e sviluppo Strategie di M/L termine, riorganizzazione e internazionalizzazione, con focus sullo sviluppo emerging markets India, Cina, Russia e USA. 'Progetti Retail': definizione dei Piani Strategici, identificazione e formalizzazione accordi con i partner internazionali, definizione del Concept, start up organizzazione.

❖ **Advisor - Sales & Marketing Director** : Strategic turnaround & Business Plan Azienda settore *accessori fashion*. Definizione Piano Strategico e di sviluppo per aree di competenza (Sales & Marketing). Riorganizzazione ed internazionalizzazione (2007/08). Licensing Agreements con 2 gruppi internazionali;

**Attività o settore** Beni di lusso , made in Italy

05/02–03/05

**Dirigente: Business Development Manager: Networkplace Spa - Verona**

**Investment & Business Unit Manager:** Progetto sviluppo nuovo Business Model accordi di partnership, implementazione nuovi POS, consolidamento rete esistente

**Attività o settore** Servizi

01/00 - 05/02

**Quadro: Export Mktg & Sales Manager: SAFILO Group- Padova**

\* **responsabilità Marketing e Commerciale** per **tutte le collezioni** del Gruppo nei mercati di riferimento - **Europa Centro-Nord e Orientale, Balcani, Mediterraneo.**

\* **Sviluppo nuovi mercati:** analisi opportunità di business development, identificazione valutazione verifica diretta e selezione dei potenziali partner, determinazione di obiettivi e delle condizioni di accordo e contrattualizzazione, attività di start up e follow up, training risorse e implementazione policy aziendale.

\* Definizione delle **strategie di distribuzione:** gestione dealers, gestione portafoglio brands.

\* Start up rapporti commerciali con licenzianti – Gucci e Christian Dior-.

**Attività o settore** Occhialeria

02/98 – 12/99

**International Business Development & Controlling Filiali estere: SAFILO Group- Padova**

\* Business Development: coordinamento gruppi di lavoro per verificare le opportunità di business nei nuovi mercati (obiettivo la costituzione di filiali dirette i.e. Portogallo, Sud Africa e Giappone).

**Attività o settore** Occhialeria

03/95 - 1/98

**International Controller & New Markets Development: *Electrolux Zanussi, Commercial Appliances Business Line- Conegliano, Treviso***

\* Responsabile di progetto per la realizzazione di un sistema di analisi delle varianze, e del processo di definizione di un nuovo sistema di Management Reporting e di Budgeting delle società commerciali.

Attività o settore Professional appliances

08/94 -03/95

**Junior Assistant Marketing & Sales: *Diadora S.p.A. - Caerano S.Marco, Treviso***

\* Partecipante al processo di creazione ed implementazione ex novo del Sistema di Controllo Gestione in una realtà multibusiness complessa (fatturato al 1994 circa 350 mld lire).

\* Responsabilità del processo di budgeting per la parte commerciale e marketing, e della analisi di performance per le 3 divisioni commerciali (Calzature Sport, Outdoor e Abbigliamento).

\* Responsabile analisi vendite (mercati, brands, canali etc.) e supporto all'Ufficio Marketing (campagne pubblicitarie, cataloghi, etc.)

Attività o settore Calzaturiero

oggi - 1998

**Docente di Marketing & Strategie** presso il **CUOA**, Consorzio Universitario di Organizzazione Aziendale di Altavilla Vicentina (VI). Le docenze sono svolte nell'ambito della formazione specialistica in Master accreditati ASFOR, corsi post laurea, e progetti internazionali dedicati alle imprese e formazione per Manager:

1. **MRMM 'Master in Retail Management'** (Marketing Strategico)
2. **MAGI 'Master in Business Administration'** (Marketing Strategico)
3. **MAPI 'Master Imprenditori PMI'** (docenza Strategie d'Impresa)
4. **MIPI 'Master in Innovazione d'Impresa'** (Marketing Strategico)
5. **MBF 'Master Banca & Finanza'** (Marketing Strategico)
6. **2015 Progetto "Valore Terra"**: Progetto innovazione filiera agroalimentare e vitivinicola (FSE Reg.Veneto) moduli:
  - a. *Reti d'impresa e Social Commerce*
  - b. *Strategia, controllo e lean*
7. **Progetto EQUAL**: Corso 'Commerciale Top' (Marketing Internazionale e Sviluppo nuovi mercati)
8. **ICE Ist. Commercio Estero**: Corso 'Esperto Internazionalizzazione PMI' (Marketing Strategico)
9. **Master LEDA** (Progetto Internazionale -Timisoara, Romania- Marketing Strategico)

**Corsi di Formazione dedicati a Risorse Executive**

- a. **PROGRAMMA JOB LEADER EXECUTIVE: Agroalimentare, Vendite, Marketing & Comunicazione**

Attività o settore Docenza & Formazione

2017

**FONDO SOCIALE EUROPEO FSE POR 2014/2020 – Bando Regione Veneto DGR n.37 19/01/2016 Aziende in rete nella formazione continua.**

**PROGETTO CUOA "GENIUS LOCI (I) Luoghi, Origine, Comunicazione, Integrazione e Innovazione"** Obiettivo del progetto la costruzione di un sistema plurisetoriale e integrato fra gli operatori della filiera agroalimentare-vitivinicola e del settore turistico

**Responsabile della DIREZIONE SCIENTIFICA AREA FOOD & WINE**

**Docente di Strategie, Marketing, advisor aziendale**

Attività o settore Direzione Scientifica, Docenza & Formazione

2016 **FONDO SOCIALE EUROPEO POR 2007/2013 - OB. COMPETITIVITÀ REGIONALE E OCCUPAZIONE** Bando Regione del Veneto - FARE RETE PER COMPETERE

Sperimentare l'innovazione per la crescita intelligente, sostenibile e inclusiva dei sistemi produttivi veneti (DGR 448/2014)

**PROGETTO CUA "VALORE TERRA Progetti di innovazione nella filiera agroalimentare e vitivinicola PROGETTO DI SPERIMENTAZIONE"**

**Docente di Strategie, Marketing & Reti, advisor aziendale**

**Attività o settore** Docenza & Formazione

2018 - 17-16 -15 **BOSTON UNIVERSITY - Study Abroad Program (A.Y. 2017-16-15)**

**Adjunct Professor– Corso 'SHA 323 THE FOOD ITALIAN INDUSTRY'. lingua inglese**

**Attività o settore** Docenza & Formazione

2014- 13 - 12 **Docente a contratto– Corso 'Principi e strategie di Marketing' UNIVERSITA' DEGLI STUDI di PADOVA – Corso di Laurea interfacoltà Scienze e Cultura Gastronomia e Ristorazione' (A.A 2014-13-12. lingua inglese**

**Attività o settore** Docenza & Formazione

2013- 12 - 11 **Docente contratto 'Marketing' presso UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA - Master Internazionale 'Food Service Management' modulo Elective lingua inglese**

**Attività o settore** Docenza & Formazione

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

1988-94 **Università "Ca' Foscari", Facoltà di Economia Aziendale-Venezia**

1. Laurea in **Economia Aziendale** - indirizzo Economico Aziendale – Tesi di laurea sperimentale "Dall'Activity Based Costing all'Activity Based Management: il caso Electrolux Zanussi" in collaborazione con Electrolux Zanussi Componenti Plastica e con AB Management International (Bruxelles, Ge). Il progetto ha portato all'implementazione della soluzione c/o Electrolux Componenti Plastica.

2. Votazione finale **109/110**. Votazione media esami: **27,5/30** - (esami sostenuti 28)  
▪ Business Administration, Marketing Management

1982-87 **Liceo Scientifico "Leonardo da Vinci"- Treviso – Diploma 'Maturità Scientifica**

voto finale **52/60**

▪ Competenze Scientifiche

**COMPETENZE PERSONALI**

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	ottimo	ottimo	ottimo	ottimo	ottimo
francese	buono	buono	buono	discreto	sufficiente

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze organizzative e gestionali  
Competenze commerciali  
Competenze di comunicazione  
Competenze di Pianificazione & controllo  
Competenze informatiche

Durante la carriera professionale in qualità di Direzione Commerciale Marketing e di International Business Development ho sviluppato competenze trasversali coerenti con le responsabilità organizzative assegnate. In particolare

- Team Building & leadership, con gestione di risorse interne (collaboratori diretti in ambito commerciale – ad esempio venditori, specialists, back office- e marketing operativo) ed indiretti quali reti agenti, distributori e rappresentanti commerciali
- Commerciali & Vendite: Pianificazione & Sviluppo di Piani commerciali anche internazionali, implementazione e gestione per obiettivi, monitoraggio dei risultati. Costruzione di network forza vendite e di distribuzione export, definizione accordi e contrattualizzazione accordi commerciali e di partnership internazionale
- Marketing: Pianificazione e Sviluppo Piano di Marketing, definizione obiettivi per le variabili chiave, strategie di prodotto, pricing, comunicazione e distribuzione
- Budgeting & Controllo: capacità di costruire sistemi di budgeting e di monitoraggio ed analisi dei risultati, con definizione dei KPI, indicatori di performance, rilevanti per l'azienda
- Information Technology: conoscenza piattaforme CRM customer relationship management, con competenze di progettazione ed implementazione lato marketing

Patente di guida

Categoria B

ULTERIORI INFORMAZIONI

---