

RENZO GIORGIO GENTILE

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Marzo 2023 – ad oggi

TEMPORARY MANAGEMENT

Attività di gestione progetti di sviluppo business per realtà di ambiti diversi con l'obiettivo di rilanciarne le divisioni commerciali, strutturare un controllo di costi e margini per cliente/commissa/prodotto, coordinare le risorse umane

Progetti ad oggi gestiti: JOHN gmbh – produzione articoli pvc
ATERRIUM srl – distribuzione prodotti per bioedilizia

Marzo 2020 – Marzo 2023

MONDO Spa

Produttore e distributore di prodotti sportivi e giocattoli

Direttore Sviluppo Business, membro del Comitato Direttivo

Sede operativa: Alba

Attività e Responsabilità:

- gestione generale dello sviluppo business con delega all'operatività commerciale, marketing, sviluppo prodotto e acquisti dei prodotti Far-East;
- direzione sviluppo commerciale della società controllata spagnola (UNICE SL).

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- gestione lancio operativo del piano di *outsourcing* della produzione (verso la controllata spagnola) e della logistica (con un partner esterno);
- impostazione e lancio operativo di piattaforme informatiche dedicate al 'controllo di gestione commerciale' (su prezzi, offerte, trattative e ordini) e alla pianificazione di vendite e acquisto prodotti provenienti dal Far-East;
- impostazione e lancio operativo della nuova strategia di vendite online (posizionamento dell'offerta sui principali *marketplace* come Amazon, Alibaba, AliExpress, Faire, CDiscount, Bol.com); integrazione delle attività della controllata spagnola in un piano di sviluppo commerciale di gruppo, al fine di coordinare la copertura dei mercati in Europa e Centro/Sud- America e per la gestione di Key-Account strategici (i.e. Decathlon);
- definizione e lancio operativo del piano europeo di vendite della nuova linea Sport.

Parole chiave di questa esperienza: budget, controllo di gestione, analisi di mercato, gestione canali di vendita, sviluppo nuovi prodotti, pianificazione acquisti, sviluppo internazionale, sviluppo digitale.

Gennaio 2016 – Febbraio 2020

QUERCETTI Spa

Produzione di giocattoli e articoli plastici

Amministratore Delegato con delega allo sviluppo business

Sede operativa: Torino

Attività e Responsabilità:

- gestione generale della strategia aziendale di sviluppo sia a livello nazionale che internazionale;
- da Febbraio 2018, General Manager della neonata controllata americana (QUERCETTI USA LLC)

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- apertura mercati oltreoceano (Nord-Centro America), medio-oriente (UAE), Asia (Cina, Vietnam);
- avvio delle unità locali internazionali (in USA, Dubai e Hong Kong);
- definizione e lancio della strategia *retail* tramite l'avvio delle partnership con il network dei Quercetti Point (negozi in Italia con attività specifiche di vendita al cliente);
- lancio della nuova strategia digitale con il posizionamento del marchio sui principali marketplace (Amazon EU, Amazon US, Alibaba, Rakuten, AliExpress, TMall, TaoBao).

Parole chiave di questa esperienza: budget, analisi di mercato, gestione team, gestione canali di vendita, sviluppo nuovi prodotti, sviluppo internazionale, sviluppo digitale.

Dicembre 2014 – Novembre 2018

BDS

Business Development advisors

*Co-Fondatore (dal 2002) – Presidente del CdA
(società acquisita dal Gruppo SOGES SPA nel 2017)*

Sede operativa: Torino

Attività e Responsabilità:

- gestione generale dell'organizzazione aziendale;
- coinvolgimento diretto nei progetti di *'temporary management'* orientati allo sviluppo business per PMI e start-up;
- lancio della divisione dedicata alle *'Digital sales'*

segue BDS...

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- consolidamento della società come 'boutique' di servizi per PMI orientati allo sviluppo business: strategia commerciale, gestione delle vendite, piani di marketing, gestione lancio di start-up, sviluppo mercati internazionali, approccio e gestione vendite on-line (e-commerce e marketplace);
- definizione, insieme a Guido Perboli – Professore di Ricerca operativa al Politecnico di Torino – della metodologia GUEST, un modello strutturato di sviluppo business basato sui principi della Lean Organization;
- acquisizione e gestione di Key-Account di grandi dimensioni (i.e. Bauli, Ntv, Sky), così come realtà strutturate a gestione familiare (i.e. Quercetti, Stilolinea, Eurostampa, Rosso) e clienti internazionali (i.e. Concertare GmbH, LifeCodexx AG, Cerba International SA).

Parole chiave di questa esperienza: business plan, analisi di mercato, strategia commerciale, gestione team, gestione key-account, temporary management, metodologia operativa

Luglio 2009 - Dicembre 2014

CRYO-SAVE GROUP NV

Life Sciences & Medical

- Dic 2011 - Dic 2014

*Direttore Marketing e Sviluppo Business
Membro dell'Executive Board*

Sede operativa: Pfaeffikon SZ

Attività e Responsabilità:

- pianificazione e lancio del piano commerciale (B2B e B2C) per i servizi di crio-conservazione delle cellule staminali in 40 paesi, in funzione della quotazione in borsa del Gruppo (Euronext)
- responsabilità diretta delle partnership internazionali orientate ad integrare servizi complementari (i.e. test genetici, polizze assicurative per interventi di impianto cellule).

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- implementazione dei piani di sviluppo per ognuno dei 40 Paesi coinvolti nel piano strategico;
- set up e coordinamento di un Team di 12 persone presso la Sede operativa;
- attivazione dei nuovi servizi di crio-conservazione cellulare da fonti differenziate del corpo, dei servizi di screening genetico e dei servizi assicurativi integrati (con i partner Generali e Mapfre);
- implementazione di una nuova piattaforma di gestione delle vendite e di CRM (Hubspot) in parallelo alla definizione di tutti i processi operativi funzionali alla sua piena efficienza.

Parole chiave di questa esperienza:

business plan, mercati internazionali, strategia commerciale, gestione team, customer relationship management

- Feb 2010 - Dic 2011

Managing Director @ Cryo-Save Italia

Sede operativa: Roma

Attività e Responsabilità:

- gestione generale della sede italiana del gruppo Cryo-Save;
- pianificazione e lancio del nuovo piano commerciale orientato alle partnership B2B;
- responsabilità diretta della rete di rappresentanza (30 professionisti);
- implementazione del Team di Customer Care e della relativa piattaforma di CRM (Salesforce).

Parole chiave di questa esperienza:

direzione generale, budget e forecast, strategia commerciale, gestione team, customer relationship management

- Lug 2009 - Gen 2010

Sales & Marketing Director @ Cryo-Save Italia

Sede operativa: Roma

Attività e Responsabilità:

- definizione e lancio dei piani di marketing e strutturazione della rete di vendita
- gestione clienti strategici in Italia, integrazione portafoglio clienti di Salus Futura (società acquisita nel 2009)

Gennaio 2007 - Giugno 2009

SALUS FUTURA I.td

Life Sciences & Medical

Chief Executive Officer

Sedi operative: Londra (UK), Torino

Start-up fondata a Giugno 2006 (investimento pari a € 1 milione), acquisita dal Gruppo CRYO-SAVE nel 2009

Attività e Responsabilità:

- strutturazione e gestione delle attività operative sui mercati Italia e UK;
- responsabilità diretta sulle reti di vendita in Italia e UK;

segue *Salus Futura*...

- pianificazione e attivazione delle partnership B2B (principalmente con cliniche e ospedali privati, centri diagnostici e assicurazioni);
- attivazione relazioni con potenziali investitori per lo sviluppo della 2° fase del business plan.

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- avviamento di un team operativo di 16 persone e di una rete agenti con 27 professionisti;
- 99 partnership esclusive con tutte le maggiori cliniche private e centri diagnostici in Italia, 12 accordi quadro con partner inglesi;
- gestione con successo della trattativa per la cessione del pacchetto di maggioranza al gruppo leader europeo dei servizi di Biobanking (Cryo-Save Group).

Parole chiave di questa esperienza:

start-up, business plan, selezione e gestione team, strategia commerciale, negoziazione

Gennaio 2005 - Dicembre 2006

JOB CHALLENGE: srl

Marketing & Comunicazione

Co-fondatore e Amministratore delegato

Sede operativa: Torino

Start-up finanziata con € 0,3 milioni, acquisita da HUMAN VALUE a fine 2006

Attività e Responsabilità:

- Lancio e gestione operativa dei servizi di *employer branding*
- Strutturazione delle attività aziendali: HR, sales & marketing, web strategy, customer care
- Pianificazione e attivazione degli accordi B2B con tutte le maggiori Università italiane

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- Lancio e consolidamento del primo network italiano di eventi per l'orientamento lavorativo post- laurea (con i marchi JobChallenge e JobCafè)

Parole chiave di questa esperienza:

Start-up, business plan, selezione e gestione team, strategia commerciale, negoziazione

Gennaio 2003 - Dicembre 2004

POLITECNICO di TORINO

Ateneo universitario

Progetto di ricerca

Sede operativa: Torino

Attività e Responsabilità:

- Gestione di un team di 9 ricercatori dedicato allo studio dell'impatto delle nuove metodologie web per la formazione sullo sviluppo delle competenze nei grandi gruppi industriali italiani.

Gennaio 2000 - Dicembre 2002

2NIGHT spa

Entertainment & ICT

Business Development Manager

Sede operativa: Venezia

Start-up finanziata da *business angels* con investimento pari a €1 milione

Attività e Responsabilità:

- Definizione e avvio delle partnership commerciali B2B orientate al lancio su base europea di prodotti legati all'intrattenimento.
- Gestione di un Team di 5 persone e di una rete di rappresentanza di 10 professionisti.

Principali obiettivi operativi conseguiti:

- 100% degli obiettivi previsti per la prima fase del business plan (esempio di partnership: Red Bull energy drink, per il posizionamento del brand sul mercato Italia, Robe di Kappa – lancio linea casual per target teenager, Fiera di Bologna – lancio dell'evento FutureFestival come piattaforma di contenuti web, MTV – partnership mirata alla comunicazione, Wind – analisi e lancio tariffe speciali per giovani)

Parole chiave di questa esperienza:

Start-up, business plan, selezione e gestione team, strategia commerciale, negoziazione

Dicembre 1996 - Dicembre 1999

ERNST&YOUNG Consultants

Consulting & Information Technology

Consultant

Sede operativa: Torino

Attività e Responsabilità:

- membro di un team internazionale il cui focus era l'analisi e l'implementazione di piani di business innovativi.

Progetti principali gestiti personalmente:

Zaini Seven

- o Studio e lancio di una nuova linea di prodotti disegnati direttamente dal cliente tramite una pionieristica piattaforma web mirata a ricreare l'esperienza della scelta in negozio
- o Ricerca di nuove opportunità di acquisizione per implementare il posizionamento nel settore zaini (non solo scuola ma anche sport)

E-Spin

- o Definizione del business plan e partecipazione al lancio operativo di un Application Service Provider per la gestione delle risorse umane

Parole chiave di questa esperienza: analisi di mercato, business plan

DOCENZA E PROGETTI DI FORMAZIONE: Attività regolare di docenza e formazione su argomenti legati al tema dello sviluppo business presso il Politecnico di Torino, la Business School della Luiss nonché in collaborazione con diverse società dedicate ai servizi di sviluppo delle competenze.

FORMAZIONE PERSONALE

SDA Bocconi School of Management (Milano)

Programmi dedicati all'Executive Training: 'Strategic Marketing'; 'International Business'; 'Sales Excellence'; 'Sales and marketing Management'; 'Internet, Social Media and Mobile for corporate & marketing communication'

Michigan State University (USA):

Programmi dedicati all'Executive Training: 'Strategic Negotiation'; 'Business Analytics'

Digital Marketing Institute (USA):

Specialist Diploma: 'Digital Strategy & Planning'; 'Digital Marketing'

Politecnico di Torino:

Master course post-lauream: 'Business planning and start-up management'

Politecnico di Torino:

Laurea in Ingegneria gestionale

CONOSCENZA LINGUE E APPLICATIVI SW

Italiano: madre-lingua
Inglese: uso professionale
Francese: uso regolare
Spagnolo: uso regolare

Utilizzo professionale di diverse piattaforme di Data Mining e Business Intelligence
Utilizzo quotidiano di piattaforme avanzate di Customer Relationship Management (SalesForce, Hubspot)