

CARLO ALBERTO CONTINI

Nato a Sassuolo (MO) il 22 settembre 1970

Residente

42014 Castellarano (RE)

Tel. Cellulare:

E-mail: carloalbertocontini@gmail.com

<https://it.linkedin.com/in/carloalbertocontini>

Sintesi professionale

Sono in possesso di una solida esperienza di gestione manageriale in tutte le aree aziendali. Mi sono occupato direttamente e a livello internazionale di Marketing e Vendite e ho acquisito competenze di gestione e di coordinamento di reparti tecnici.

La partecipazione a numerose due diligence per valutazioni di aziende in Italia e all'estero mi ha insegnato a "leggere" le aziende, a capirne il funzionamento, a individuarne i punti di forza e di debolezza. A questo si aggiunge la mia competenza nel creare e gestire Start-up.

Ho rapporti con clienti internazionali di ogni livello e di diversi paesi e ho conseguito risultati significativi in termini di crescita di fatturato e di redditività. Con l'obiettivo di massimizzare il rapporto con il cliente acquisito, non esito a intraprendere strade nuove.

Ho capacità analitica, visione strategica e capacità decisionale. Ho desiderio di apprendere e attitudine a gestire il cambiamento.

Esperienza lavorativa

Maggio 2016 – Oggi

TECNO SPA
Export Brand Director

Compiti e responsabilità:

- Responsabile vendite estero per i marchi Tecnogas e Ardesia: ricerca e selezione dell'importatore o distributore in ogni paese. Ideazione e sviluppo marketing plan volti a valorizzare l'immagine del brand in ogni paese. Monitoraggio costante dei prodotti della concorrenza e dei mercati per identificare l'evoluzione delle tendenze e le opportunità di business. Portafoglio gestito: euro 25M.

Maggio 2013 – Dicembre 2015

MIDEA KITCHEN APPLIANCES R&D CENTER
General Manager

Compiti e responsabilità:

- Responsabile dell'avviamento e della gestione dell'R&D Center. Ricerca e selezione di: personale, luogo per gli uffici e fornitori. Gestione delle risorse umane e delle questioni amministrative.
- Responsabile delle vendite di elettrodomestici per la cottura in Europa, Africa e Medio Oriente. Fino ad agosto 2014 mi sono concentrato sulle vendite in Europa portando il fatturato da 0 a 4 M\$. Dal settembre 2014 a fine 2015, mi sono occupato del Medio Oriente e del Nord Africa, contribuendo a promuovere la cottura presso clienti esistenti (Medio Oriente) e ad aprire nuovi mercati (Marocco, Algeria ed Egitto).
- Responsabile dello sviluppo del prodotto. Project leader di progetti affidati all'R&D Center. Curavo la gamma cottura nella redazione del product planning aziendale.

Novembre 1996 – Aprile 2013
2010 - 2013

TERIM SPA
Sales & Marketing Manager

Compiti e responsabilità:

- Condivisione delle strategie e delle politiche commerciali con la Direzione Generale
- Individuazione di nuovi mercati e internazionalizzazione del business

- Responsabile dei clienti direzionali. Nel 2010 ho raggiunto un fatturato di 18,6 M€ (budget di 16,8 M€) e marginalità invariata. Nel 2011 ho raggiunto un fatturato di 22,4 M€ (budget di 19,6 M€) con marginalità migliorata di 4 punti.
- Responsabile Marketing. Creazione delle strategie di marketing e comunicazione per i 3 marchi aziendali. Coordinamento e gestione del team interno e dei collaboratori esterni all'azienda.
- Gestione delle gamme prodotto. Project leader per la delocalizzazione produttiva di una decina di famiglie prodotto dalla fabbrica italiana alla nuova fabbrica turca.

2001 – 2010

Membro del team di valutazione di aziende

Compiti e responsabilità:

- Valutazione di aziende. In un'ottica di delocalizzazione dell'attività produttiva e d'internazionalizzazione del business ho partecipato a numerose valutazioni di aziende in Italia e all'estero (Turchia, Repubblica Ceca, Romania ecc.). Mi occupavo direttamente della parte vendite (mappatura della clientela, redditività, ecc.), marketing, gamma prodotti e costing (quadratura e riconciliazione tra dati di bilancio e dati di contabilità interna).

2007 - 2009

Marketing Manager, Product Manager

Compiti e responsabilità:

- Lancio di 3 marchi propri in Italia e all'estero. Creazione della Brand Identity ed elaborazione del piano marketing per ogni paese, definizione delle gamme prodotto, ricerca e selezione dell'importatore/distributore in ogni paese. Fatturato raddoppiato in poco più di due anni con riposizionamento nel segmento medio-alto del mercato.
- Definizione, sourcing e gestione delle gamme di prodotto commercializzato: (cappe, lavastoviglie, frigoriferi, macchine del caffè, ecc.). Definizione dei prodotti da inserire in gamma e della selezione dei fornitori (una ventina di origine italiana, turca e cinese).
- Gestione di un ufficio di 8 persone. Per un periodo di 9 mesi sono stato responsabile di tutta la struttura tecnica dell'azienda arrivando a gestire 22 persone.
- Gestione del budget di marketing, sua allocazione nel piano comunicazione, promozione e ricerche di mercato. Il budget era di ca. 200 K€ all'anno.
- Gestione e razionalizzazione delle gamme di prodotto esistenti. Project leader in:
 - o 6 progetti aventi per oggetto la standardizzazione delle famiglie prodotto
 - o 4 progetti aventi per oggetto la riduzione dei costi.
- Definizione e gestione dei progetti di sviluppo dei nuovi prodotti. Ho guidato il progetto di sviluppo dell'intera gamma di apparecchi a incasso, il più ampio e profondo mai messo in atto dall'azienda (2,5 M€). Il progetto è stato concluso in anticipo rispetto ai tempi previsti (15 mesi anziché 18) e raggiungendo tutti gli obiettivi iniziali.

2001 - 2006

Product Manager

- Gestione e razionalizzazione delle gamme di prodotto. In seguito ad acquisizione, il catalogo dell'azienda era raddoppiato e le famiglie prodotto erano salite a 40. Vi era dunque necessità di razionalizzare e, date le mutate condizioni di mercato, di cambiare radicalmente il mix prodotto. Entrambi gli obiettivi sono stati raggiunti con successo: nel 2006 le famiglie prodotto attive erano scese a 27 e l'azienda aveva invertito il mix prodotto a favore di prodotti a più alta marginalità.
- Definizione e gestione dei progetti di sviluppo dei nuovi prodotti. Project leader in 15 nuovi progetti di diversa ampiezza.
- Cura e realizzazione della documentazione commerciale, relazioni con la stampa programmazione delle attività pubblicitarie e organizzazione di eventi (road show e partecipazione a fiere internazionali)

1996 – 2000

Key Account Manager
Product Manager

Compiti e responsabilità:

- Responsabilità e gestione diretta dei clienti direzionali, perlopiù multinazionali dell'industria degli elettrodomestici. Nel periodo 1997 - 2000 il valore del portafoglio da me seguito è raddoppiato (da 12 a 25 M€)
- Gestione delle gamme di prodotto e dei progetti di sviluppo dei nuovi prodotti. Le famiglie prodotto (cucine, piani, forni) attive erano una quindicina. Ho lavorato a 10 nuovi progetti (5 prodotti ex novo, 5 rifacimenti di modelli già esistenti)
- Cura e realizzazione della documentazione commerciale. Preparazione cataloghi, depliant informativi, presentazioni, siti internet, ecc.
- Programmazione delle attività pubblicitarie ed organizzazione di eventi. Road show, e partecipazione a fiere internazionali.

Istruzione

- Laurea in Economia e Commercio, indirizzo aziendale, conseguita presso l'Università degli Studi di Modena (1996).
- Maturità tecnica di ragioniere e perito commerciale specializzato per il commercio con l'estero conseguita presso l'Istituto Tecnico Statale "A. Baggi" di Sassuolo (1989).

Lingue straniere

Ottima conoscenza dell'inglese parlato e scritto. Buona conoscenza del francese parlato e scritto.

Conoscenze Informatiche

Microsoft Office (Word, Excel Powerpoint) e OpenOffice (Draw, Writer, impress, Calc). Internet/posta elettronica.

Ai sensi art. 13 D.LGS. 30/06/2003, N.196 sulla tutela della privacy, autorizzo al trattamento dei miei dati personali.

Carlo Alberto Cortini

