

Gentile Azienda buongiorno,

durante la mia carriera mi sono occupato di marketing, vendite ,operations, gestione di direzione in ambito B2B di beni e servizi ad alto valore aggiunto con diversi player : EndUser (aziende utilizzatrici finali ), OEM ( costruttori primo impianto) , canali distributivi,punti vendita, integratori di sistemi. Ho negoziato direttamente sia con responsabili di linea che con figure apicali di livello C grandi e piccoli realtà (Corporate,PMI,Pubblica Amministrazione Locale, Sanità, Università, Terziario, Commercio) Ho reclutato/formato/affiancato/gestito reti di vendite dirette e indirette, curato eventi e fiere , svolto attività di relatore a seminari, analizzato con metodo prodotti e concorrenza , coordinato comitati tecnico commerciali di progetti aziendali.

Ho svolto anche ruoli gestionali in alcune aziende sia padronali che multinazionali.

I settori di appartenenza delle aziende per cui ho lavorato : Software, Elettronica ,Automazione, Consulenza e Formazione Direzionale, Business Information , Istant Banking ,Servizi Marketing Digitali, No-Profit , Gomma Plastica Produzione.

Inquadrato sia come dipendente (impiegato, quadro ,dirigente) che libero professionista ( p.iva , agente )

Conosco la lingua inglese e spagnola a livello negoziale essendo stata la lingua ufficiale nel reporting ai miei superiori ,fornitori e clienti .

Utilizzo quotidianamente gli strumenti informatici in ambito di Office Automation , Erp e CRM e viaggio estensivamente.

Sono libero da impegni familiari, disponibile a rilocazione o trasferte di periodo .

Ringrazio per la cortese attenzione, sarò essere piu esaustivo in un colloquio diretto.

Allego qui sotto Cv in accordo all'uso prescritto dal d.lgs 196/2003 .

Cordialmente

**Giuliano Bonassi**  
**cell.+39-3888969109**

## **Curriculum Vitae**

**Giuliano Bonassi** nato a Sarnico (Bergamo)

Residenza :via Bice Cremagnani 1 , I20856 Vimercate (MonzaBrianza)

Telef.Cell./WhatsApp pers.**3888969109**

Email:[gbonassi.htba@gmail.com](mailto:gbonassi.htba@gmail.com) Skype :**giuliano.bonassi**

<http://www.linkedin.com/in/giuliano-bonassi-70545a8/>

### **Titoli Accademici:**

- \* Diploma perito capotecnico in Elettronica Industriale presso I.T.I.S. B.Castelli - Brescia votazione 60/60.
- \* Master for Executives presso la SDA - Scuola di Direzione Aziendale Università Bocconi - Milano

### **Formazione continua di Business** (Si veda lista completa sotto)

- \* Gestione aziendale - *SDA Bocconi Università di Milano* .
- \* Consulente per la PMI - *Formaper ente Camera di Commercio di Milano*
- \* Marketing e Vendite - *Centro Formazione Managers del Terziario (Assidir)*
- \* Tecnico in NPL (NeuroProgrammazione Linguistica)

### **Conoscenze Linguistiche :**

Inglese e Spagnolo scritto e parlato fluente .

### **Conoscenze Software :**

Windows, Word, Excel, PowerPoint, Access, Outlook, Project 2000 AutoCAD, OpenBravoErp, SugarCRM, HTML, Zimbra mail, Microsoft CRM Dynamics,

### **Soggiorni all'Estero:**

Residenza stabile in Olanda per un anno per attività di progetto marketing presso Philips  
Vari soggiorni presso stabilimenti produttivi delle aziende in Cv , per negoziazioni, riunioni periodiche : USA, Taiwan, Japan, China, United Kingdom, Belgium, Germany, Sweden .

### **Hobby Personali:**

Trekking, Lettura saggistica, Tiro a segno , Avio-modellismo.

### **Associazione :**

APCO (Consulenti Aziendali).  
ADICO (Direttori Commerciali).  
ALDAC( Dirigenti Commerciali Lombardi)

### **Abilità :**

Conoscenza dei mercati e logiche dei Beni/Servizi Industria e HiTec e NoProfit  
New business Development, Call center supervisione e formazione.  
Strategia di Marketing e Pianificazione, Market&Competition Intelligence.  
Gestione dei canali commerciali distributivi/rivendita , after-market..  
Gestione del B2B ,grandi clienti, clienti primo impianto(OEM),Italia e Estero.  
Responsabilità conto economico(profitto/perdite ) e operazioni di Start-Up.  
Organizzazione e Sviluppo Vendite ,Formazione e Reclutamento del Personale, Due Diligence  
Gestione del personale,PNL ,Allenatore Sviluppo dell'Autoefficacia e Prestazioni Personali  
Turn-Around management e Ristrutturazioni , Missioni fiduciarie, Project management.  
Pubbliche Relazioni e Lobbying , Eventi e Evangelizzazione Mediatica, Pubblicità.

## Storia Professionale

### ▲ **2012 – Business Senior Advisor e Operations**

Business Development Project's Portfolio :

- **SisalPay Spa Group** tech operations (instant banking,cash-registers) -Milano
- **ItaliaOneLine SpA** (Piattaforme di Marketing Digitale) – Milano
- **CRIBIS D&B srl** a CRIF group company ( Business Info.& Solutions for Sales&Marketing Intelligence) – Milano
- **BTW24 srl** società del " **IL SOLE 24 ORE** " editore ( PMI Venture Capital tramite raccolta fondi e/o conto prestazioni di professionisti o exmanagers) Milano
- **VOXplus srl** un\_System Integrator per reti dati LAN&WAN e servizi gestiti overIP - Milano/Roma

### ▲ **2014-2016 – Presidente del Consiglio di Amministrazione** ( probono consulting )

**Fondazione “Casa di Riposo P.A. Faccanoni Onlus - Sarnico (Bergamo)**  
Residenza Sanitaria Assistenziale di 104 posti accreditati dal Servizio Sanitario Regionale ( 72 p.contrattualizzati con Servizio Sanitario Regionale e 32 p. a libero mercato) Riorganizzazione interfunzionale ,formazione del personale ,sviluppo del nuovo modello di business,controllo di gestione ,fund rising,direzione generale ad interim.

### ▲ **2008 - Sales&Marketing Manager - Seacom srl – Milano-Pisa**

- Distributore software nazionale di **Zimbra Inc.** the Collaborative Software **Open Source** server (messaging,email,file sharing,communications) a Vmware company  
- Distributore software nazionale di Colosa Inc per **Process Maker** ( un workflow e BPM software Open Source )

Per l'azienda ho fatto lo start up completo del business nel mercato italiano sviluppando una rete di rivenditori/integratori di sistemi certificati (n.80) e seguendo le vendite dirette a grandi clienti con necessità di progetti “chiavi in mano” .Linee di business : Licenze Software ,Servizi Professionali, App su misura, Formazione .

### ▲ **2006 – General Manager - Sitek srl- Exor International group** in Verona (contract manager)

PMI manifatturiera padronale di pannelli-controller (HMI) elettronici per i settori: Automazione Industriale, Navale,Domotica,Macchine. Fatturato di 17 mio €/80 dipendenti ( 70% export) con un portafolio di grandi OEM (private label) e rete rivenditori nazionali e internazionali con marchio proprio.

L'obiettivo assegnatomi con riporto al Cda è stato quello di mettere in atto un Turn-Around organizzativo dell'azienda in un'ottica manageriale per permettere la vendita della stessa ad una multinazionale giapponese (mancando il passaggio generazionale). Ho così ringegnerizzato i processi e il business : nuovo software gestionale ,sistema per il reparto It ,Marketing operativo e Pubblicità, Sistema di analisi e monitoraggio della concorrenza , Reporting mensile del conto economico e cash flow, Sistema SW di Project Management per il repartoR&D ,Riorganizzazione Ufficio del Personale sistema valutazione annuale , aderenza al ruolo, data base cv , ricerca & selezione , formazione,Sistema di Business Intelligence open source per l'analisi costi e reverse engineering .

- ▲ **2004 - Sales & Marketing Manager - Encodata Spa -Milano** (contract manager)  
Software house con un proprio software Erp in ambito Linux su applicazioni verticali : Food,Edile,Chimica,Retail.(fatturato 4 mio €/23 pers.)  
 Nella mia funzione ho ristrutturato l'aspetto commerciale e di assistenza tecnica dell'azienda dismettendo la rete indiretta e l'assunzione/formazione/avviamento di n.3 account manager, il rinnovo del sito web aziendale,la documentazione e il branding , prima partecipazione a convegni di settore e attività redazionale su riviste di settore , inserimento di alcuni nuovi prodotti applicativi, introduzione di uno standard / metodologia nella stesura offerte/pricing e rinnovi del supporto annuale, introduzione del ticketing per il supporto postvendita e rendicontazione via VOIP.  
 Operazioni di startup per un'ufficio secondario a Torino del partner straniero **IASgmbh** e selezione/recruiting di 4 persone di sviluppo per i clienti del settore automotive e coordinamento localizzazione del prodotto
  
- ▲ **2001- Sales & Marketing Manager - Studio Sant'Andrea srl- Milano**  
 ( contract manager)  
Azienda di consulenza direzionale per la PMI (fatturato 3,8mio €) con approccio analisi/check-up aziendale e proposta di progetto intervento ore consulenza.  
 Avevo la gestione di una rete di vendita di n° 6 promoter regionali con loro attività di selezione , formazione , affiancamento in campo e relativo turnover . Gestione del team di n° 4 operatori di Telemarketing e strutturazione del CRM aziendale. Editing della newsletter mensile e aggiornamento sito web. Partecipazione ad eventi associativi per attività di pubbliche relazioni e interviste motivazionali a Imprenditori “difficili “.
  
- ▲ **1993 – Managing Director - Yuasa Italy srl in Milano**  
Filiale italiana commerciale della Yuasa Corp./Giappone leader mondiale nella produzione di parti elettriche/elettroniche per lo Storage di potenza elettrica per applicazioni Industriali e Data Center.  
 Ho fatto lo startup operativo integrale dell'azienda e passando da un fatturato di 3,5mio€ del primo anno a 11,5 mio€ dell'anno 2000 con un'organico a regime di 12 persone, sebbene la presenza di una forte concorrenza domestica e internazionale. Ho avuto così l'opportunità di affrontare tutti gli aspetti (legali,risorse umane,legali, amministrativi ,bancari, finanziamenti, auditing , reporting ect. ) tipici nel creare una realtà da zero, con mio riporto ad un Cda composto da membri stranieri .  
 La base clienti era costituita da : Dealer e grandi O.E.M :( UPS, Security, It ,Telecom , Automation) seguita da una forza vendita diretta e agenti plurimandatari.  
 Personalmente inoltre gestivo i grandi clienti :(TelecomItalia, Enel, Piaggio, Ducati, Liebert ,Chloride ).I nostri supply site in : USA, Taiwan, Uk, China, Japan.
  
- ▲ **1991 - Country Sales Manager Italy - Yuasa Corporation-Japan** con quartiere europeo in **Dusseldorf /Germania** e sito produttivo in **Galles/Gran Bretagna**  
 La mia attività era focalizzata al mercato italiano nel pre e post-vendita affiancando la forza vendita del Canale e con i grandi OEMs, oltre a attività di evangelizzazione e brand reputation in sedi di convegni tecnici.  
 Come ho sviluppato attività di pubbliche relazioni con i Media Professionali e le associazioni industriali e enti pubblici (ANIE, INTEL, ANCIS, FNGME, COBAT), fiere ed eventi nazionali ed europei. Stesura del business plan per avere l'approvazione alla costituzione di una struttura stabile in Italia.

- ✧ **1986 - Marketing Manager -Philips SpA -Monza Business unit Scienza&Industria** .  
 Gestione di tutta l'attività marketing&comunicazione ( redazionali riviste tecniche, conventions, seminari,fiere,campagne pubblicitarie,localizzazione documentazione ,pianificazione budget vendite, reporting ) supporto alla forza vendita diretta , product management, ricerche di mercato , della linea di business : Strumentazione di misura da laboratorio IEEE488 ( fatturato 7 mio €). Inoltre in qualità di Team Leader ho coordinato (in trasferta temporanea alla sede della casa madre) lo sviluppo su misura di un software per l'automazione della forza vendita (oggi giorno il CRM) .
- ✧ **1982 - Product manager - Tecnost Olivetti SpA in Ivrea (Torino)**  
Società del gruppo Olivetti , produttrice di Automatic Test Equipment per coadiuvare le Aziende produttrici di sistemi/pc/apparati elettronici nel controllo di Qualità delle Linee di assemblaggio di schede elettroniche e loro funzionalità elettrica a regime. Ho svolto attività di pre-vendita in affiancamento alla forza vendita diretta sia in Italia che in Europa e training teorico-operativo al personale dei ns.grandi clienti del settore Avionico e Difesa. (Aeritalia, Alenia, Matra France, Ministero Industria Russo). Ho poi fatto parte del gruppo di lavoro per un nuovo sistema Team500 (finanziato in parte dal CNR) :dotato di un software di autoapprendimento statistico e con indicazione grafica sul layout della scheda elettronica , del componente probabile causa della difettologia rilevata in test.

### **Corsi Professionali con certificazione**

#### **SDA Bocconi-Milano ( Scuola di Direzione Aziendale Università Bocconi)**

- Master for Executives .
- Personal managerial skills.
- Organising the enterprises of SM size
- International marketing
- How to develop a business plan
- The Competitive intelligence.
- Models and tools for the design of a corporate strategy
- Cross-Culture management.
- Enterprise strategy.
- Leadership goals, building the success
- Laws elements for enterprise executives
- NursingCare Residential Organization management

#### **CFMT-Milano ( Centro Formazione Dirigenti Commercio)**

##### **Marketing/Sales:**

- Know the market : analysis and market researches.
- Planning and developing new products/services in turbulence period .
- The marketing communication .
- Introduction to the marketing.
- The pricing : how manage it.
- Successfully keeping the own market.
- Marketing Trends in the industrial market.
- How lead and incentive the sales force.
- How organise and manage the sales force in crisis period.
- The key accounts management.
- The dealers management
- The customers database

- The call centre as marketing tool.
- The marketing on WEB.

**Skills development:**

- Knowledge management.
- Project management: from the target to the results.
- Time management and delegate.
- The active listening.
- The management of the successful team.
- Negotiation techniques.
- How search and choose the employees.
- Cross - Cultural management communication.
- International Negotiations
- Report writing
- Communicate strategies and raising enthusiasm to employees.
- The stress management.
- Manage the changement and its primary movers.
- The art of rhetoric in the management.
- Systemic thought :a new approach to build-up results.
- The creativity of the problem solving.
- The communication in the human resources management
- Public Speaking :the effective presentation and audience management.
- Decisions making in complex environment.
- How evaluate and reward the performances of the employees.
- The corporate executives as entrepreneurs .

**Finance/Information Technology:**

- The budget and the reporting system.
- Activity based costing .
- Business Games
- The map of the financing sources for the company.
- Credit Management.
- The Euro currency impact : the I.T. systems, the enterprise strategy, the finance.
- The budget and the tax planning.
- The Information Technology in the trading company.
- The e-commerce in own system of business
- Logistics in the trading company.
- The supply chain through the web .
- The ERP systems.

**Formaper-Milan (Centro di Formazione della Camera di Commercio di Milano)**

- Education Program for SMBE Trainer/Consulting professionals
- CO.GE The management control systems for the SMB enterprises.
- The e-commerce new business.
- Bank and Enterprise relationship.
- The company balance sheet analysis.
- Organize and manage the sales network.

**AssoLombarda-Milano ( Confindustria Regionale)**

Basilea2

- ⤴ Enterprise Risks Management
- ⤴ Privacy and Security
- ⤴ How Organize the Public Relations for an Enterprise
- ⤴ Credit management

