

ESPERIENZE

Esri Inc.

dal 2010 ad oggi

Leader mondiale per i sistemi informativi geografici e l'analisi del territorio

www.esri.com

General Management

In questo ruolo orizzontale, coordino le strategie della Corporate (Esri Inc.) con quelle del Distributore (Esri Italia SpA) per espandere in modo organico il business. Sviluppo le relazioni con la Global, interne ed esterne per incrementare l'adozione della tecnologia Esri nelle Industries core: Infrastrutture (Trasporti, Utilities, Risorse Naturali), Governo Centrale e Locale, Difesa, Commercio, Retail e Banche. Supervisiono in particolare le operazioni relative a Partnerships e Alleanze. Approvo il flusso di sviluppo degli accordi di lunga durata con i Clienti finali.

Principali risultati:

- 2023: Crescita media + 24% su Revenues complessive | Riorganizzazione del Dipartimento Partners e Alleati
- 2023: Crescita media + 18% su Revenues complessive | Lancio dello Store di Vendita

International Country Manager (Belgio/Lussemburgo, Polonia, Rep. Ceca, Romania, Islanda, Italia)

Ho sviluppato le strategie di vendita che utilizzano approcci diretti e di canale per espandere in modo significativo il business in Europa. Ho diretto lo staff, i partner commerciali e il team europeo per creare opportunità che forniscano una direzione chiara nella regione. Ho Guidato e collaborato con i Distributori ed i Partner per dimostrare il valore della tecnologia e delle soluzioni a clienti e potenziali attraverso lo sviluppo di casi aziendali, referenze e ROI. Ho supportato i Distributori europei per aumentare le attività di vendita e per raggiungere gli obiettivi aziendali. Ho gestito i miei territori con leadership nei confronti di clienti, distributori e partner e gestito gli accordi di lungo termine di Esri.

Principali risultati:

- Contributo di Canale anno 2022 pari a 25Mil/Euro Netti +26%
- Contributo di Canale anno 2021 pari a 20Mil/Euro Netti +18%
- Crescita dal 2017 pari al 15% medio annuo

European Affairs Business Development Manager

Questo ruolo verticale abbraccia lo sviluppo del business all'interno della Commissione Europea e dell'arena delle Agenzie/Istituzioni Europee. Ho diretto il Team che ha finalizzato il primo accordo quadro globale (General Master Agreement - GMA) con la Commissione Europea. Nel 2020 questo accordo è stato esteso ad ulteriori istituzioni europee in 20 paesi, migliorando notevolmente il fatturato globale di Esri.

Principali risultati:

- Contributo personale pari a 6Mil/Euro annui
- Crescita dal 2017 pari al 15% annuo

Business Development Manager (Italy Commercial, Government, Municipalities)

Esri Italia, ha aumentato i ricavi complessivi delle vendite nei clienti chiave delle amministrazioni centrali, delle amministrazioni locali e delle istituzioni

Principali risultati:

- Le aree di business sviluppate rappresentano ancora il 45% delle revenue di Esri in Italia
- Crescita costante dal 2011 + 25% medio su base annua

Innogest Capital SGR S.p.A.

2002-2004 e 2007-2009

SGR di Venture Capital

<http://www.innogestcapital.com/>

Membro del pool di consulenti direzionali coinvolti nella gestione aziendale del portafoglio. Responsabile della supervisione degli imprenditori e dei consigli di amministrazione per rendere l'organizzazione efficiente, efficace e redditizia:

Intelligence Focus Inc. (Regno Unito)