

Temporary CEO e Sales Director EMEA

Leader analisi digitale nel cloud, Security Appliances e Web Leads Generation
Torino (Italia) e Cambridge (MA, USA)

Ho avuto la responsabilità diretta dello sviluppo dei servizi attraverso partner chiave internazionali. Sono stato il promotore della soluzione "Domo-Domain", attivando un modello di strategia di servizi multicanale innovativo (5.000 nuovi utenti in 12 mesi).

Principali risultati:

- *Personale contribuito all'Ebit valutato per 4,5 Mil/€. - Bilancio 2009 chiuso in positivo*
- *Sviluppo del network on-line di 3.500 clienti SME*
- *Riduzione del 50% dei costi diretti ed indiretti*

SEAT Pagine Gialle Group SpA

Temporary Partnership & Distribution Manager Europa

Budgeting e conto economico facevano parte delle mie responsabilità quotidiane relative alla divisione "Nuovi media". Ero co-team-responsabile del pool di Product Managers e ho coordinato la piattaforma New Media, oggi è la fonte dei principali ricavi del gruppo SeatPG.

Principali risultati:

- *Nel 2007 la mia attività di partnership con Google, Yahoo!, Microsoft, Virgilio, Libero, RCS ed altri minori ha generato un investimento di 8,5 Mil€ per un fatturato di 122Mil€ (55% EBITDA)*

SEAT Pagine Gialle Group SpA - Consodata SpA

Temporary New Media Sales Manager Italia

Sono stato responsabile del consolidamento dei principali clienti di SeatPG / Consodata raggiungendo una crescita del fatturato annuo superiore al 20%.

Travelex Worldwide Money Ltd.

Esperti di cambio di valuta estera

www.travelex.co.uk

Head of Sales

2004-2007

Direttore di un team senior di intermediari / rivenditori con sede nel Regno Unito e professionisti della finanza con sede in Italia. Ho riferito al Vicepresidente Vendite EMEA nel Regno Unito e al Direttore Generale Italia, ho progettato, creato, sviluppato e reso redditizia la divisione vendite in 12 mesi.

Ho fornito agli stakeholder un fatturato annuo superiore a 150 milioni di euro, partendo da zero.

Principali risultati:

- *Incremento della redditività complessiva della Business Unit CFX pari al 300% in 24 mesi - Da un fatturato pari a 35K/€ raggiunti e superati 190 Mil/€ di revenues nel 2006, ripetuti nel 2007*
- *Acquisizione di oltre 350 nuovi clienti tra il 2005 ed il 2006*
- *Superamento di tutti i KPI delle normative A.M.L. Europee ed Internazionali*

Gruppo Poste Italiane

www.posteitaliane.it

Direttore Commerciale e membro del CdA Squares Group/Postel SpA

2000-2002

Ho contribuito allo sviluppo commerciale del gruppo e successivamente al buy-out al Gruppo Poste Italiane

Massimiliano Mazzer
