



# Manager

**Consolidata esperienza ventennale in accordi strategici, sviluppo del business e general management**

Ho progettato e partecipato allo sviluppo di imprese innovative attraverso la valorizzazione degli asset presenti, oltre a ristrutturare settori chiave di aziende leader.

Distinguendomi nella pro-attività e rapidità di attuazione delle operazioni, ho introdotto nuove visioni strategiche, con estrema attenzione a coinvolgere le altre funzioni aziendali per ottenere permanenti risultati nell'organizzazione.

Finalizzati numerosi accordi e costruite solide relazioni locali ed internazionali, mi sono conquistato la piena fiducia di manager ed imprenditori.

La mia ambizione è generare un ambiente di lavoro caratterizzato da fiducia, cooperazione e positività, con una forte propensione alla innovazione.

Le sfide che amo sono potenziare persone di culture differenti, coinvolgere, influenzare e generare armonia nei valori.

Ho avuto modo di introdurre tecniche innovative di negoziazione riferite ai [sistemi di acquisto complessi](#), generando importanti risultati di crescita personale e professionale dei teams.

## COMPETENZE

General Management  
Strategic and Tactic Operations  
International Business Development  
Sales Management  
Channel Management  
Partnership and Alliances Management  
Innovation Management  
Change Management  
Negotiations Execution  
P&L, Forecasting and Planning Management  
Integration Management

Sottotenente AUC 137° Corso Esercito Italiano  
Scuola Trasporti & Materiali -Cecchignola  
Battaglione Logistico Pozzuolo del Friuli

## PUBBLICAZIONI

2001: "[Il marketing dei sistemi Complessi](#)" 2021-2022 ITA-ENG  
2008: "The Supply Chain, process and organization Factory"

## CERTIFICAZIONI

2023: Innovation Manager | Ministero Imprese e Made in Italy  
Faccio parte dell'elenco pubblico dei manager qualificati ed esperti in Innovazione tecnologica, istituito presso il Ministero delle Imprese e Del made in Italy da Ottobre 2023.  
Questa ruolo, supporta le PMI e le reti di Impresa erogando consulenze specialistiche in materia di processi di trasformazione tecnologica e digitale, nonché di ammodernamento degli assetti gestionali e organizzativi dell'impresa, compreso l'accesso ai mercati finanziari e dei capitali.

## INCARICHI COMMISSIONE EUROPEA

dal 2018: Coach e valutatore esperti della rete EUREKA  
dal 2014: European Innovation Council and SMEs Executive Agency (EISMEA) Expert Coach and Evaluator ID EX2015D238461

## LINGUE E STUDI

Italiano  
Inglese

Master Marketing & Sales BA | IT Holding Business School  
MBA "Executive Master" per direttori delle vendite | CFMT  
Starting Project per neodirigenti | CFMT

## ESPERIENZE

### Esri Inc.

dal 2010 ad oggi

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

[www.esri.com](http://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)

### **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](http://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](http://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