

Massimiliano Mazzer

LinkedIn

- ⇒ Sono in grado di sviluppare rapidamente nuovo business diretto ed indiretto con budget limitati attraverso relazioni e team focalizzati
- ⇒ Ho la capacità di riconoscere in anticipo le tendenze del mercato, e di conseguenza, organizzare le azioni utili ad avvantaggiarsene
- ⇒ Le persone con le quali collaboro hanno una precisa percezione degli obiettivi da raggiungere e del mio stile di management

Principali esperienze professionali

EASME Expert at European Commission [Italy based]

Da Novembre 2014 ad oggi

Le mie competenze sono verificabili nella banca dati degli esperti della Commissione Europea (ID: EX2015D238461).

Sales, Business Development & Key Account Manager at Esri [Roma-Milano - IT]

(GIS Leader www.esri.com / www.esriitalia.it) da Aprile 2010 ad oggi

Esri Inc. è l'azienda di riferimento nel mondo nelle soluzioni di Location Analytics.

Ho la responsabilità del mantenimento e sviluppo del business nel mercato Government in Italia.

- ⇒ Mi occupo dello sviluppo del business direttamente ed attraverso le sinergie tecniche e commerciali con i maggiori player del mondo GeoSpatial (Engineering, Almapiva, Capgemini ecc.) e con le società di consulenza (Ernst & Young, KPMG ecc.)
 - ⇒ Ho accordi attivi con i principali System Integrator locali ed internazionali nello sviluppo di Enterprise Agreements pluriennali nella Pubblica Amministrazione (Regione Lombardia, Trentino, Puglia ecc.)
 - ⇒ Collaboro con i maggiori vendor internazionali per l'integrazione tecnologica presso il Cliente (Microsoft, Oracle ecc.)
 - ⇒ Ho una profonda conoscenza della piattaforma GIS Esri applicata in particolare agli ambiti Government (Smart Cities, Utilities PAL e PAC) e Transportation & Logistic, Homeland Security
 - ⇒ Gestisco team ad alta efficienza, localizzati sul territorio, nello sviluppo e mantenimento dei sistemi critici nei Clienti della mia area di business
 - ⇒ Gestisco il budget di Ricerca & Sviluppo, quello Marketing e Promozione, oltre al PL di progetto della mia area di business
 - ⇒ Ho una approfondita esperienza nella vendita di servizi, prodotti e piattaforme attraverso Subscriptions e dei modelli SaaS
- La mia gestione ha apportato un incremento di fatturato annuo superiore al 25%, in particolare attraverso lo strumento degli accordi pluriennali

Global Media Executive Ink Publishing Ltd. [Londra-UK]

(In-Flight Publishing www.ink-publishing.com) da ottobre 2009 a Marzo 2010

Ink Publishing è il leader globale nel in-flight magazine.

Ho avuto la responsabilità nell'estendere il business internazionale con media planner/buyer.

Ho apportato all'Azienda nuovi Top Global clients

Sales Director EU Intelligence Focus Inc./DomoDomain.com [Torino-IT]

(Web Lead Generation www.intelligencefocus.com) da settembre 2008 a Agosto 2009

Intelligence Focus rappresentava una azienda specializzata in Web Analytics e WebLeadGeneration. Finanziata dal fondo Innogest e sviluppata inizialmente a Cambridge (MA, USA) ha stabilito i propri uffici a Torino (IT) ed a Londra (UK)

Ho avuto la responsabilità del business development dei servizi attraverso i principali partner. Sono stato responsabile del lancio della soluzione "Domo-Domain" attivando un modello di strategia di marketing di servizi multicanale.

Ho venduto a SeatPagine Gialle la soluzione DomoDomain per un numero complessivo di 5.000 utenti/clienti

Partnership & Distribution Manager EU Direzione Internet SEAT Pagine Gialle SpA [Milano-IT]

(Media Company www.seat.it/seat/en/azienda/) da Gennaio 2007 a Settembre 2008

Seat PG rappresenta la 'local internet company' italiana.

Ho avuto responsabilità del budget e del P&L 'New Media' e Co-responsabile del team di product manager e delle operazioni di CRM.

Ho lavorato con il Board per coordinare lo sviluppo della piattaforma di prodotto oggi la principale fonte di revenues per SeatPG

Sales Director Italy Travelex Worldwide Money Ltd. [Londra-UK e Roma-ITA]

(Retail and B2B Financial, FX, derivate, loans and credit www.travelex.co.uk) da Marzo 2004 al 2007

Travelex è tra i leader mondiali nel mercato dei cambi.

Rispondendo all'EMEA Sales Manager basato a Londra ed al General Manager Italia, risiedevo nel board dei Sales Directors Europei

Ho sviluppato da zero un fatturato annuo superiore a 120 Milioni di €, con un team di 12 persone

New Media Sales Manager at Consodato SpA - SEAT Pagine Gialle Group SpA [Milano-IT]

(Telecom Italia SpA Group) Da Dicembre 2002 a Gennaio 2004

Dalla posizione di assistente all'AD a quella di coordinare la business unit di vendita diretta ed i concessionari nazionali B2B.

Successivamente il mio percorso di carriera si è sviluppato, diventando Responsabile dello start-up della business unit 'direct marketing e CRM' di Consodato, con un particolare focus sulla commercializzazione diretta e web degli strumenti di analisi di mercato.

Ero responsabile del consolidamento del business dei Clienti direzionali SeatPG e Consodato ottenendo una crescita annua del 20%

Sales Director at Squares Group, and Head of Sales DWH Postel SpA - Gruppo Poste Italiane [Roma-IT]

(Italy Mail services www.posteitaliane.it) da Aprile 2000 a Settembre 2002

Nel board di Squares ho contribuito allo sviluppo commerciale del gruppo e successivamente al buy-out al Gruppo Poste Italiane, generando un business che in pochi anni è cresciuto da migliaia di Euro a oltre 10 milioni di €

Sottotenente AUC 137° Corso Scuola Trasporti & Materiali - Cecchignola e successivamente Battaglione Logistico Pozzuolo del Friuli (Italia)

Formazione

2002 Master in Marketing & Sales presso IT Holding Business School

2001 MBA "Starting Project" per direttori commerciali presso CFMT

1999 Corso di laurea in giurisprudenza presso l'Università La Sapienza di Roma

2009 GSAT Certificate (UK Airports)

2004 CFMT: Organization and Management of international negotiations

2003 CFMT in collaborazione con SDA|Bocconi: MKT for the Media Sales Company & Permission Marketing

2002 CFMT: Strategic Marketing-Knowledge Management

Lingue

Italiano (lingua madre), Inglese (professionale)

Ho vissuto e lavorato in UK, attualmente vivo e lavoro a Roma e Milano