

Gianmattia Masiero - Curriculum Vitae

Informazioni personali

Cognome/i e nome/i	Masiero Gianmattia	
Indirizzo/i	Via Concordia 10/D, 35142 Padova	
Cellulare	+39 3356327677	
E-mail	mattia@masieroconsulting.com	www.masieroconsulting.com
Nazionalità/e	Italiana	Data di nascita: 28/12/1971
Stato civile	Coniugato	Sesso: Maschile

Esperienze professionali

Esperienza professionale

Funzione o posto occupato

Principali mansioni e responsabilità

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Tipo o settore d'attività

Da Febbraio 2016

Fondatore

(TEM) Temporary Export Manager per progetti di internazionalizzazione d'Impresa.

MASIERO CONSULTING di Gianmattia Masiero, Via Concordia 10/D, 35142 Padova

Servizi alle PMI, consulenza operativa per lo sviluppo del business Internazionale

Alcuni progetti:

Anno 2017 - Prodotto

Progetto

Azienda

Calzature ed accessori per donna

Sviluppo nell'area Medio Oriente ed Estremo Oriente dei prodotti a proprio marchio attraverso l'identificazione dei Partners commerciali costituiti da Importatori, Agenzie, Catene di negozi multi marca.

CALZATURIFICIO CARMENS SPA - Via delle Terme 15, 35030 Galzignano T., Padova, Italy

Anno 2017 - Prodotto

Progetto

Azienda

Prodotti panificati e derivati freschi e surgelati

Studio di fattibilità per la realizzazione di un sito produttivo in Spagna. Sviluppo di una catena di bakery shops per la vendita e distribuzione dei prodotti..

ITALIAN FOOD MASTERS LLC, PO BOX 211090, Dubai, U.A.E.

Anno 2016 - Prodotto

Progetto

Azienda

Prodotti vegetali surgelati (funghi, verdure, frutti di bosco)

Identificazione dei mercati obiettivo in Medio Oriente, selezione dei Partners commerciali costituiti da Importatori per la distribuzione dei prodotti a proprio marchio nel canale Ho.Re.Ca e Retail.

ASIAGO FOOD SPA - 35030 Veggiano, Padova, Italy.

Anno 2016 - Prodotto

Progetto

Azienda

Prodotti freschi a base di carne equina

Studio di fattibilità legislativa e commerciale per l'esportazione e distribuzione in Giappone dei prodotti nel canale Ho.Re.Ca.

COPPIELLO Carni Industriali, Via Barbarigo 26, Perarolo di Vigonza, Padova, Italy

Esperienza professionale

Funzione o posto occupato

Principali mansioni e responsabilità

Maggio 2015 - Dicembre 2015

Export Manager – Responsabile Commerciale Estero

Sviluppo e consolidamento delle vendite (fatturato/quantità/margine) nei mercati esteri attraverso l'attuazione delle politiche e strategie commerciali per il raggiungimento degli obiettivi definiti con la Direzione. Gestione diretta dei Partners commerciali rappresentati da importatori/distributori/agenti. Identificazione e sviluppo di nuove opportunità commerciali in nuovi paesi per canale e segmento prodotto. Analisi e controllo mensile dei risultati a consuntivo. Identificazione e sviluppo degli strumenti più efficaci a supporto delle vendite attraverso un

confronto costante con le diverse aree aziendali. Gestione e responsabilità diretta del back office con riporto gerarchico alla Proprietà.

Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo o settore d'attività

GHEDA Mangimi Srl, Via Comuna Santuario 1, 46035 Ostiglia, Mantova

INDUSTRIA ALIMENTARE – PET FOOD

Produzione e distribuzione di alimenti secchi e complementari, dietetici e di mantenimento (propri marchi e private label) per cani e gatti nel canale specializzato (pet store, cliniche, allevatori) e GDO/DMO.

Esperienza professionale
Funzione o posto occupato
Principali mansioni e responsabilità

Gennaio 2014 - Febbraio 2015

Sales Manager

Elaborazione del nuovo business plan con definizione degli obiettivi di vendita di medio-lungo periodo per famiglia/prodotto e canale di vendita.

Consolidamento della quota di mercato nel settore navale (Italia). Sviluppo di nuove collaborazioni commerciali, in particolare con Partners esteri quali armatori, cantieri navali e general contractors.

Rilancio di tutta l'attività nel settore hospitality/civile attraverso l'individuazione di nuovi Partners commerciali quali contract, studi di design ed architettura internazionali. Aggiornamento dell'immagine aziendale attraverso la revisione di tutta la documentazione di supporto alla vendita.

Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo o settore d'attività

O. CREATIONS Srl, Via dell'Artigianato 22, 35030 Due Carrare, Padova

Design e ingegnerizzazione di prodotti custom per interiors (corpi illuminanti decorativi e tecnici e complementi d'arredo) per il settore navale (navi da crociera e super yacht), e hospitality (hotels, commerciale e residenziale di lusso).

Esperienza professionale
Funzione o posto occupato
Principali mansioni e responsabilità

Marzo 2012 - Dicembre 2013

Direttore Commerciale – Resident Manager Dubai U.A.E.

Definizione della strategia di vendita e marketing nel breve, medio e lungo termine al fine del raggiungimento degli obiettivi definiti nel budget di vendita per famiglia prodotto con diretto riporto gerarchico al Direttore Generale. Set up organizzativo e start up operativo dell'azienda per l'importazione e distribuzione dei prodotti Italiani ed Europei nel canale del food service (Ho.Re.Ca) e retail (GDO) negli UAE. Attività a 360° attraverso il co-ordinamento e supervisione di tutte le aree aziendali (fornitori, logistica, amministrazione, commerciale). Creazione e gestione della rete vendita composta da Sales Executive e gestione diretta dei Clienti Direzionali. Identificazione e gestione diretta dei partners commerciali esteri per lo sviluppo della rete di sub-distribuzione nell'area del Golfo, in particolare Arabia Saudita, Qatar, Oman. Organizzazione e partecipazione alle più importanti fiere di settore.

Aree di intervento: Emirati Arabi Uniti, G.C.C. countries, Egitto, India

Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo o settore d'attività

ITALIAN FOOD MASTERS L.L.C., PO BOX 211090, Dubai, U.A.E.

FOOD & BEVERAGE PRODUCTS (frozen & dry) & TECHNICAL CATERING EQUIPMENTS

Trading Company Emiratina specializzata nell'importazione, logistica e distribuzione negli Emirati Arabi Uniti e Golfo di prodotti food & beverage (frozen & dry) e prodotti tecnici industriali nel canale del food service (Ho.Re.Ca) e GDO.

Esperienza professionale
Funzione o posto occupato
Principali mansioni e responsabilità

Aprile 2005 - Febbraio 2012

Export Manager

Set up della divisione export. Analisi ed identificazione dei mercati obiettivo, organizzazione della rete di importatori/distributori esteri per la promozione e distribuzione dei prodotti a brand "FORZA10". Elaborazione ed attuazione delle politiche e strategie commerciali per l'ingresso dei prodotti in ciascun paese. Identificazione degli obiettivi di vendita per fatturato/quantità/margine in accordo alle linee guida definite dalla Direzione. Analisi e controllo mensile dei risultati a

consuntivo. Gestione e responsabilità diretta di n. 2 Area Managers e del back office con riporto gerarchico all' Amministratore Unico.

Aree di intervento: Europa, Est Europa, Russia, Hong Kong, Giappone e Sud Africa.

Funzione o posto occupato

Key Account Manager Italia

Gestione dei Clienti Direzionali (DMO) rappresentati dalle catene di negozi specializzati in tutta Italia, attraverso il co-ordinamento e supervisione degli agenti per l'area di competenza.

Elaborazione ed attuazione dei contratti annuali di vendita con identificazione di tutte le attività per migliorare il sell-out prodotti all'interno del punto vendita.

Incontri mensili per verifica dei dati a consuntivo e scostamenti rispetto al budget concordato.

Nome e indirizzo del datore di lavoro

SANYpet S.p.a., Via Austria 3, Bagnoli di Sopra, Padova

Tipo o settore d'attività

INDUSTRIA ALIMENTARE - PET FOOD

Produzione e distribuzione di alimenti secchi dietetici e di mantenimento (propri marchi e PL) per piccoli animali nel canale specializzato (pet store, cliniche, allevatori).

Aprile 2003 - Marzo 2005

Esperienza professionale

Funzione o posto occupato

Responsabile Commerciale Divisione "fili per saldatura" Italia/Estero

Principali mansioni e responsabilità

Direzione della business unit (Fili per saldatura) attraverso la gestione ed il co-ordinamento delle 3 filiali estere in Germania, Spagna ed Inghilterra (da Gennaio 2005 set up e start up operativo della filiale commerciale a Shanghai (Cina) e dei Country Managers. Gestione diretta degli importatori/distributori negli altri paesi e dei clienti finali, principalmente nel settore automotive. Identificazione degli obiettivi di vendita per ciascun paese per quantità/fatturato/margine in accordo alle linee guida definite con la Proprietà. Co-ordinamento con R&D per lo sviluppo di nuovi prodotti (segmento leghe di nickel). Analisi e controllo mensile dei risultati a consuntivo. Gestione diretta del back office con riporto gerarchico alla Proprietà.

Aree di intervento: Italia, Europa, Est Europa, Medio Oriente, Cina, Sud Africa.

Nome e indirizzo del datore di lavoro

TFA FILINOX S.p.A. – Via Friuli 2, San Vendemiano, Treviso
(Società de Gruppo Acciaierie Valbruna Vicenza)

Tipo o settore d'attività

METALMECCANICO – FILO PER SALDATURA E MOLLE

Produzione e commercializzazione (B2B e B2C) di fili per molle e fili per saldatura in acciaio inossidabile e leghe di nickel per il settore automotive (sistemi di scarico), chimico e petrolchimico, pipeline, oil & gas, offshore, power-station, cantieristica navale.

Esperienza professionale

Funzione o posto occupato

Aprile 2001 - Marzo 2003

Export Area Manager

Principali mansioni e responsabilità

Sviluppo e consolidamento delle vendite nelle aree di competenza in accordo agli obiettivi definiti dalla Direzione Commerciale. Identificazione, organizzazione e gestione della rete di importatori/distributori nelle aree di competenza. Elaborazione del budget annuale per quantità/fatturato/margine per famiglia prodotto. Analisi e controllo mensile dei risultati a consuntivo.

Visite frequenti nelle aree di competenza per verificare con i partners commerciali l'andamento dei risultati, la situazione del mercato, l'eventuale richiesta per lo sviluppo di nuovi prodotti. Riferimento gerarchico al Direttore Commerciale Estero.

Aree di intervento: Medio Oriente, Estremo Oriente.

Nome e indirizzo del datore di lavoro

ETC Elettrotermochimica S.p.a., via Vo'di Placca 56, Due Carrare, Padova
(Gruppo Multinazionale Air Liquide Welding)

Tipo o settore d'attività

METALMECCANICO – CONSUMABILI PER SALDATURA

Produzione e commercializzazione di consumabili per saldatura (elettrodi, fili pieni, fili animati, filo e flusso per arco sommerso (brand PH Philips) per i settori industriali quali la cantieristica navale,

chimico e petrolchimico, nucleare, off-shore & in-shore, pipeline, oil & gas, caldareria, power station.

Esperienza professionale

Funzione o posto occupato
Principali mansioni e responsabilità

Giugno 1999 - Marzo 2001

Addetto Commerciale Estero – Export Area Manager

Dopo un periodo di formazione tecnica e commerciale sotto la supervisione del Key Account Manager, ho sviluppato la rete di importatori/distributori nell'area assegnata. Attuazione delle politiche e strategie commerciali definite dalla Direzione Commerciale. Controllo dei risultati mensili a consuntivo. Identificazione e partecipazione alle fiere di settore. Riferimento gerarchico al Direttore Commerciale Estero.

Aree di intervento: Europa, Nord Europa, Area Baltica, Russia.

Nome e indirizzo del datore di lavoro

FRO S.p.a. – Via Torricelli, 15/a Verona

(Gruppo Multinazionale Air Liquide Welding)

Tipo o settore d'attività

INDUSTRIA CHIMICA - PRODOTTI PER SALDATURA

Produzione e commercializzazione di una gamma completa di prodotti per saldatura quali consumabili, saldatrici TIG/MIG/MAG, prodotti per taglio fiamma ed accessori a Brand FRO, per i settori industriali quali la cantieristica navale, chimico e petrolchimico, nucleare, off-shore & in-shore, pipeline, oil & gas, caldareria, power station.

INDUSTRIA CHIMICA - PRODOTTI PER SALDATURA

Produzione e commercializzazione di una gamma completa di prodotti per saldatura quali consumabili, saldatrici TIG/MIG/MAG, prodotti per taglio fiamma ed accessori a Brand FRO, per i settori industriali quali la cantieristica navale, chimico e petrolchimico, nucleare, off-shore & in-shore, pipeline, oil & gas, caldareria, power station.

Istruzione

Date
Certificato o diploma ottenuto
Nome e tipo d'istituto o formazione

Febbraio 1997 (Anno Accademico 1996)

Laurea (vecchio ordinamento) in Scienze Politiche indirizzo Economico Internazionale

Università di Padova

Formazione

MBA Executive "Gestione delle Aziende Agro-alimentari e Vitivinicole" – **CUOA Business School** – Novembre 2015 – Giugno 2016

Relationship Marketing (quality, service, mktg together) – **FOREMA SCARL FONTER** – Luglio 2011
NEURO-marketing, il nervo della vendita – **FOREMA** – Gennaio 2010

Gestione del conflitto e consenso – **AGSG Quadrifor** – Febbraio 2009

Team Management – **FOREMA SCARL FONTER** – Luglio 2008

Motivare, Valorizzare e Potenziare il Team – **FOREMA SCARL FONTER** – Settembre 2008

Controllo e miglioramento della redditività – **CUOA Business School** – Dicembre 2007

Key Account Management – **CUOA Business School** – Ottobre 2007

Gestione della rete commerciale – **FOREMA** – Luglio 2007

Come migliorare il Controllo di Gestione Commerciale – **CUOA Business School** – Febbraio 2006

Leadership e Comunicazione Efficace – **T.SEARCH Sviluppo** – Settembre 2005

Sviluppare la Strategia ed il Piano di MKTG – **CUOA Business School** – Dicembre 2004

Marketing Base – **CUOA Business School** – Maggio 2003

Lingua Inglese – **Westburn College UK** – Aprile / Ottobre 1998

Lingua Spagnola – **Università Santander SP** – Ottobre / Dicembre 1996

Competenze personali

Altra/e lingua/e
Autovalutazione
Livello europeo (*)
Inglese
Spagnolo
Francese

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	Produzione scritta
Molto buono	Molto buono	Molto buono	Molto buono	Molto buono
Buono	Buono	Buono	Buono	Sufficiente
Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente	Sufficiente

(*) Quadro comune europeo di riferimento per le lingue

Capacità e competenze tecniche

Elaborazione, pianificazione ed attuazione del Piano di Marketing (budget di vendita e mktg) attraverso l'utilizzo dei centri di costo. Analisi dei mercati ed elaborazione delle strategie per l'ingresso e/o consolidamento delle quote. Controllo e reporting dei risultati a consuntivo. Elaborazione e valutazione dei contratti commerciali internazionali.

Capacità e competenze organizzative

Set up organizzativo, strat up operativo, creazione, gestione e coordinamento della rete vendita (area managers e back office) e della rete dei partners commerciali per la distribuzione dei prodotti. Comunicazione e facilità di interfacciarsi con i diversi settori aziendali. Forte autonomia, attaccamento ai valori aziendali. Capacità di negoziazione a tutti i livelli, forte orientamento ai risultati, ricerca della massima soddisfazione del cliente.

Capacità e competenze informatiche

Buona conoscenza di tutto l'ambiente Windows, Office comprendente Outlook, Word, Excel, Powerpoint.

Patente/i

Patente A – B

Padova, Giugno 2017

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi della legge 196/0

