



Il Mio obiettivo è rendere vincente il team con cui lavoro, partendo dalle relazioni interne perché sono alla base del raggiungimento del risultato comune

Esperienze Lavorative

2018 – a oggi

Consulente Aziendale

Per aziende che operano in settori diversi ho collaborato, per la realizzazione di nuove strategie aziendali, organizzazione interna, offerta commerciale e sviluppo nuovo business. Rilancio e riorganizzazione di attività nel mondo del Turismo nella gestione del Change management post COVID

2015

Founder Golfind e TMH

Abbiamo creato nuove start-up con l'ambizione di creare un nuovo paradigma nel mondo del turismo dello sport e dell'ospitalità, con l'ausilio delle tecnologie e dell'AI

2006 – 2018

*Direttore Commerciale – Progetti speciali
Touring Club Italiano*

Ho diretto la Business Unit dedicata alla realizzazione e alla vendita di soluzioni e progetti di Marketing con aziende private e Pubblica Amministrazione. Durante i 12 Anni di attività ho partecipato alla promozione turistica di Regioni e PA Locali anche durante eventi importanti come Olimpiadi di torino ed Expo Milano

2001-2006

*Responsabile Marketing e vendite B2B e Product Manager E-learning
DeAgostini Publishing*

Dapprima come *Product Manager* mi sono occupato del lancio della nuova Business Unit dedicata alla formazione on-line per il Grande pubblico
Responsabile Marketing e Vendite mondo B2B Con la consociata ELEA ho coordinato la rete Vendite verso il mondo Aziende creando una nuova linea di Business operante anche attraverso Bandi e Gare

2000-2001

*Web Marketing Specialist
Roche Pharmaceuticals*

Come referente interno avevo obiettivo di omogeneizzare le attività digitali svolte da tutte le aree specialistiche della branch Italiana

Education

1999 – Master in Marketing e Management
ISTUD Università Cattolica di Milano

1998 - Laurea in Economia Internazionale
Università di Napoli

Skill e competenze

Visione degli scenari futuri

Creatività

Resilienza

Leadership

Pensiero Critico

Team Management

Comunicazione

Orientamento al networking

Gestione del Tempo

Orientamento all'obiettivo

Altre Esperienze

Dal 2012 Componente del CD della Onlus ASDSC Cadorna, Associazione No Profit Sportiva dedicata alla erogazione di corsi ai bambini del quartiere Fiera e San Siro di Milano

2015 – Membro della commissione di Valutazione per la selezione dei progetti di Comunicazione e di marketing territoriale per l'attuazione dei Fondi UE PSR 2008-2015

2005-2007 Docente e Formatore per l'Università Bicocca di Milano (Facoltà di Medicina), per la diffusione di nuovi metodi di insegnamento

2022 . 2023 Matematica Applicata con metodi innovativi presso CIA Manzoni di Milano

1999-2000 Ricercatore per Università Federico II per il Dipartimento di Marketing (in collaborazione con Bournemouth University e ISTUD) sul tema "Parchi Tematici"

Lingue

Italiano Madrelingua

Inglese Fluente – Parlato e Scritto

Francese – Medio – Parlato e Scritto

Spagnolo - Medio - Parlato e Scritto

Altra Formazione

Digital e Social Marketing Management – 2020

Licensing and Merchandising Management – CDV Conference and Management (2013)

New media project management on-line course - Madri Marketing (2010)

Project management course – Olivetti Training Campus (2005)

IBM special advisers on e-commerce platform (2000)

Interessi Personali

Sport (tennis, golf e volley), appassionato di cucina e nuove tecnologie

Personal Data processing according to Italian privacy Law