

Andrea Giummolè



Dati Personali:

Indirizzo Via Matteotti 39 in 30020 Marcon (VE), Italy
Cellulare +39.335-691.56.93
E-mail a.giummole@alice.it
Data di Nascita 08 gennaio 1969

Sommario:

Da fine 2017, in SAGA sas, azienda di famiglia, mi dedico ad attività di formazione e di consulenza in ambito commerciale per start-up e PMI operanti in Italia e all'estero e realizzo interventi in ambito di gestione aziendale e responsabilità ambientale. Ho ottenuto certificazioni e sviluppato competenze come auditor in ambito ISO 9001, ISO14001, FSC, lavorando per aziende del legno, della meccanica e della cosmetica.

In precedenza, per oltre 10 anni ho lavorato come direttore generale in aziende multinazionali di dispositivi medici (settori odontoiatrico e ottico), guidando marketing e vendite e coordinando i dipartimenti di finanza e controllo, di affari legali, di logistica e di risorse umane.

Dinamico, pratico e orientato ai risultati, porto esperienze di successo nel miglioramento dei risultati, dell'efficienza aziendale e nella costruzione e conduzione di team vincenti.

Impegno parte del mio tempo libero in attività di volontariato (Caritas, Grassroots Malawi).

Esperienze Professionali:

- Settembre 2017 - Attuale **SAGA sas** (www.sagasas.it)
Posizione: **Partner**

Attività di formazione e consulenza organizzativa in Italia e all'estero
 - Sviluppo e miglioramento di sistemi di gestione
 - Interventi di supporto sulla catena di custodia FSC
 - Progetti di analisi e miglioramento del clima aziendale
 - Organizzazione della Forza Vendite esterna e del team commerciale interno
 - Sviluppo e implementazione di sistemi di fidelizzazione dei clienti (CRM e indagini di customer satisfaction)
 - Piani di sviluppo commerciale.
- Giugno 2011 – Agosto 2017 **ZIMMER DENTAL – ZIMMERBIOMET GROUP** (www.zimmerbiomet.com)
Posizione: **General Manager Italy**

Adeguamento della filiale locale a standard organizzativi e procedure commerciali e finanziarie del Gruppo.
Gestione: 50 collaboratori
 - Riorganizzazione della Forza Vendite e del team interno (miglioramento del clima interno "People Engagement Survey" 2011-2013)
 - Filiale premiata per i risultati nel lancio di nuovi prodotti (impianti dentali e soluzioni CadCam)
 - Implementazione del nuovo sistema CRM
 - Allineate pratiche commerciali e operative alle politiche e alle procedure aziendali (risultati certificati da due visite di audit interno superate con successo).
- Dicembre 2006 – Giugno 2011 **CIBA VISION - NOVARTIS GROUP** (www.cibavision.com)
Posizione: **General Manager Italy**

Guidato la seconda filiale della regione EMEA, incrementando quota di mercato, performance di vendite e profitto.
Gestione: 80 collaboratori
 - Continuo miglioramento di vendite e profitto, attraverso eccellente coordinamento delle attività di vendite e marketing
 - Gestito il portfolio di prodotti e le risorse finanziarie per garantire la crescita di quota di mercato oltre il 35%
 - Rafforzata la struttura interna (Back Office e Customer Service) ed esterna (KAM e Forza Vendite) e migliorata l'efficienza operativa in linea con gli standard del Gruppo (implementato SAP con successo)
 - Vinto il premio 'Best Country of the Year 2008'.

- Maggio 2006 – Novembre 2006 **CIBA VISION - NOVARTIS GROUP** (www.cibavision.com)
Posizione: **General Manager Switzerland**

Gestione: 20 collaboratori
 - Progetto di riorganizzazione del team interno ed esterno
 - Revisione delle politiche commerciali e delle procedure interne in linea con le direttive Corporate
- Luglio 2003 – Aprile 2006 **CIBA VISION - NOVARTIS GROUP** (www.cibavision.com)
Posizione: **Sales Director Italy**

Progettate e guidate tutte le attività di vendita.
Gestione: 40 collaboratori
 - Guidati i team di Forza Vendite, Back Office e Customer Service
 - Implementazione del piano di efficienza della Forza Vendite (Sales Effectiveness) e sviluppo del nuovo sistema CRM
 - Strutturato il dipartimento Key Account e supporto alla negoziazione dei contratti e definizione delle attività promozionali con i clienti principali (firmato contratto con la principale catena di ottica italiana - 10% del fatturato totale azienda).
- Luglio 2001 – Giugno 2003 **CIBA VISION - NOVARTIS GROUP** (www.cibavision.com)
Posizione: **Marketing Manager Italy**

Gestione del portfolio dei prodotti e delle attività di marketing in linea con le direttive del Gruppo.
Gestione: 4 collaboratori
 - Assunzione e gestione del team di Product Manager e Assistenti di Marketing
 - Sviluppo della strategia per il portfolio prodotti e lancio di successo delle nuove lenti a contatto giornaliere (conseguente leadership di quota di mercato)
 - Definizione e implementazione dei piani di marketing per il trade e per il consumatore (TV, Radio, promo, ...).
- Gennaio 1996 – Giugno 2001 **CIBA VISION - NOVARTIS GROUP** (www.cibavision.com)
Posizione: **Product Manager**
 - Lancio Mondiale delle prime lenti a contatto giornaliere per la presbiopia Focus Dailies Progressives
 - Sviluppo di materiale di comunicazione e di campagne promozionali
 - Analisi di mercato e concorrenza.
- Novembre 1994 – Ottobre 1995 **ARMA DEI CARABINIERI** (www.carabinieri.it)
Posizione: **Carabiniere Ausiliario**

Corsi e Formazione:

-
- **2022** **FSC**, Catena di Custodia FSC
 - **2021** **BUREAU VERITAS**, Auditor interno, ISO 14001:2015
 - **2005** **HARVARD BUSINESS SCHOOL**, Boston, USA; NOVARTIS HBS Business Finance
 - **2002** **ASHRIDGE**, London, UK; Coaching for Commitment
 - **2001** **SDA BOCCONI**, Milan, Italy; Programma di Marketing Strategico
 - **2000** **SDA BOCCONI**, Milan, Italy; Marketing Management nei Mercati di Consumo
 - **2001-2010** **NOVARTIS TRAINING AZIENDALI** (Il Ruolo del Leader; Key Account Management; Programma di Mentoring; Capacità di Negoziazione; Leading with Vision; Corso di Finanza per Responsabili di Marketing)
 - **1994** **UNIVERSITA' DI PADOVA**, Padova, Laurea in Scienze Politiche Indirizzo Internazionale
 - **1988** **COLLEGIO SALESIANO ASTORI**, Mogliano Veneto, Diploma di Maturità Classica

Lingue:

-
- **Inglese:** buona conoscenza, scritta e parlata
 - **Spagnolo:** conoscenza di base

Consento l'utilizzo dei dati in base alla normativa vigente.

Andrea Giummolè

Marcon, Marzo 2022