
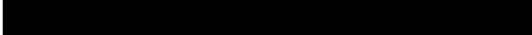
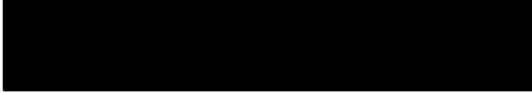


**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **DE BIASIO IGOR**
Indirizzo 
Telefono 
E-mail 
Nazionalità Italiana
Data di nascita 18-11-1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date Gennaio 2017 - oggi
- Datore di lavoro **MOLESKINE Srl – Viale Piceno, 17 – 20900 Monza**
Multinazionale leader mondiale, brand iconico nel settore Paper / Fashion

DIRETTORE COMMERCIALE EUROPA, MEDIO ORIENTE E AFRICA
Sono responsabile di tutto il business Moleskine "Consumer" per l'area EMEA, per un fatturato annuo pari a circa 35 milioni di euro.
Gestisco un team di 10 area manager / international key account manager, una rete di 50 distributori e una rete diretta e indiretta di oltre 300 sales account / agenti.
Ho la responsabilità di tutte le leve del P&L (vendite, margini, costi) al fine di raggiungere i target aziendali.
- Date Febbraio 2014 – Gennaio 2017
- Datore di lavoro **PHILIPS LIGHTING Spa – Via Casati, 23 – 20900 Monza**
Multinazionale leader mondiale nel mercato dell'illuminazione

SALES MANAGER CONSUMER LIGHTING ITALIA, ISRAELE, GRECIA, MALTA e CIPRO
Sono stato responsabile di tutto il business PHILIPS LIGHTING CONSUMER, sia per quanto riguarda il mercato delle lampadine che degli apparecchi di illuminazione, per un fatturato annuo di circa 30 milioni di euro.
Ho gestito un team di 11 national key account manager e 50 agenti.
Ho avuto la responsabilità di tutte le leve del P&L (vendite, margini, costi).
- Ruolo
- Principali mansioni e responsabilità

- Date
 - Datore di lavoro

Luglio 2010 – Gennaio 2014
PHILIPS Spa – Via Casati, 23 – 20900 Monza
Multinazionale leader mondiale nel mercato dell'illuminazione
- Ruolo
 - Principali mansioni e responsabilità

DIY CHANNEL MANAGER CONSUMER LIGHTING
 Ho avuto la responsabilità commerciale dei business lampadine e apparecchi di illuminazione nei canali di vendita FAIDATE e GARDEN in Italia, per un fatturato annuo pari a circa 14 milioni di euro.
 Ho gestito un team composto da 3 national key account manager, 8 agenti e 1 assistente commerciale.
- Date
 - Datore di lavoro

Aprile 2004 – Giugno 2010
GfK RETAIL AND TECHNOLOGY – Via Vigna, 6 – Milano
Multinazionale leader tra gli istituti di ricerche di mercato e consulenza strategica
- Ruolo
 - Principali mansioni e responsabilità

GROUP ACCOUNT MANAGER
 Ero responsabile di gestire e sviluppare il business GfK nei seguenti mercati: IT, Abbigliamento, Faidate, Illuminazione, Orologi, Gioielli, Cartoleria, Pneumatici.
 Ero responsabile dello sviluppo dei nuovi business aziendali.
 Ho gestito un team composto da 12 accout manager.
- Date
 - Datore di lavoro

Luglio 2001 – Marzo 2004
EUROBUSINESS – GRUPPO EASYDATA Servizi Informatici Srl – Centro Direzionale Colleoni –Agrate Brianza- (Mi)
 Software House
- Ruolo
 - Principali mansioni e responsabilità

ACCOUNT EXECUTIVE
 Ero responsabile dello sviluppo del fatturato nel nord Italia, vendendo soluzioni gestionali, realizzazioni siti internet, progetti e-commerce, servizi SEO, SEA.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date
 - Istituto di istruzione o formazione

2007
 SDA Bocconi - Milano
 Ho concluso con successo il corso annuale di specializzazione post-laurea in "Marketing"
- Date
 - Istituto di istruzione o formazione

2002
 Università Cattolica di Milano
 Ho concluso con successo il corso annuale di specializzazione post-laurea in "Marketing ed Economia Digitale"
- Date
 - Istituto di istruzione o formazione

1997-2001
 Università Cattolica di Milano
 Ho conseguito la Laurea in Scienze Politiche – Indirizzo Internazionale
 Voto: 110/110

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

PRIMA LINGUA **ITALIANO**

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE
ECCELLENTE
ECCELLENTE
ECCELLENTE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

SPAGNOLO
BUONA
ELEMENTARE
ELEMENTARE

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI E ORGANIZZATIVE**

Sono un dirigente d'azienda con esperienza internazionale sviluppata in oltre 15 anni di lavoro in aziende leader mondiali nei propri settori di business.

Grazie alle mie esperienze internazionali ho sviluppato i seguenti punti di forza:

- People management
- Sales & Marketing management
- New business / new channels development
- Profit oriented thinking
- Strategic & out-of-the-box thinking
- Operational excellence management
- Negotiation
- P&L management

Costanza, dedizione, innovazione, voglia di vincere e team building, sono le caratteristiche che mi contraddistinguono.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

Eccellente conoscenza degli strumenti Microsoft Office e degli strumenti SEO and SEA

PATENTE

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Università Bocconi - Milano

Ho tenuto alcune lezioni in lingua inglese per gli studenti del "Master in Fashion & Design (MAFED)" nel mese di Novembre 2008 e Marzo 2009, al fine di insegnare loro come usare al meglio le ricerche di mercato nel mercato del Lusso.

Università Cattolica di Milano

Negli anni accademici 2002/3 e 2003/4 sono stato assunto dalla Facoltà di Scienze Politiche per insegnare agli studenti la materia "Esercitazioni di Informatica"

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.

IN FEA / Igor De Biasio
MILANO, 30/05/2018

