

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Nome
Indirizzo
Telefono
E-mail
Cittadinanza
Data di nascita
Sesso

FABIO A. F. CRESPI
Via A. Fogazzaro, 31 – 20135 Milano (MI)
348-3520434
ucsc83@gmail.com
Italiana
Milano, 20 luglio 1959
M



Esperienza professionale

Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Da Gennaio 1997 a Dicembre 2017

LIBERO PROFESSIONISTA / Consulente ÷ TEMPORARY MANAGER

Consulting : Marketing strategico ed operativo – Supporto tecnico ed esecutivo alla Proprietà e/o al Management per lo sviluppo di iniziative commerciali – Sviluppo, lancio e promozione di nuovi prodotti e servizi – Ottimizzazione del rapporto Cliente/Prodotto/Servizio – Individuazione e start-up di nuovi canali di vendita – Supporto ai Componenti dell'Impresa nel processo di passaggio generazionale – Formazione ed organizzazione Forza di Vendita – Docenze in area Marketing e Vendite presso Università, Enti/Istituti di formazione permanente, Organizzazioni e Società pubbliche e private.

Managing : - Direttore Marketing c/o Graficom sas di Gallarate (VA) da ott. '02 a giu. '03
- Direttore Generale c/o O.P.S. srl di Milano da gen. '06 ad apr. '07

Nome ed indirizzo del datore di lavoro

Presso Imprese di piccole/medie dimensioni, attive sia nel settore produttivo sia in quello dei servizi su tutto il territorio nazionale

Tipo di attività o settore

Consulente di Direzione in area Marketing + Commerciale + Organizzazione aziendale.

Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Da Novembre 1992 a Dicembre 1996

1995 > '96 = **Marketing Manager** settore Non Food

1993 > '94 = **Senior Product Manager** settore Ristorazione autostradale

Per il settore Non Food : Responsabile degli Acquisti e delle Vendite dei prodotti non food in assortimento nei 384 negozi delle rete autostradale – Responsabile dei rapporti con il Ministero delle Finanze per le Lotterie e per il progetto di inserimento del gioco del Lotto presso la rete dei PDV autostradali – Responsabile dei rapporti con il C.O.N.I. per Totocalcio e Totogol – Gestione dei rapporti con la Direzione Generale e gli Ispettorati Zonali dei Monopoli di Stato per la vendita dei tabacchi e della lotteria istantanea "Gratta&Vinci" – Coordinamento tra l'Ufficio "Servizio Clienti Autogrill" e le Società Petrolifere partners relativo alla razionalizzazione dell'erogazione dei servizi nelle aree di sosta.

Per il settore Ristorazione : Responsabile del fatturato e del margine di contribuzione del core-business aziendale presso la Direzione Generale – Studio ed analisi delle tratte e dei flussi autostradali per la determinazione strategica dell'offerta, del prezzo e del servizio – Pianificazione dell'offerta (menù stagionali ed a tema) e relativo planning promo-pubblicitario di supporto – Coordinamento delle attività di ricerca e sviluppo di "Bus Service", servizio

<p>Nome ed indirizzo del datore di lavoro Tipo di attività o settore</p>	<p>dedicato a gruppi e comitive in accordo con Tours Operators nazionali ed internazionali – Ricerca, analisi di fattibilità e conseguente eventuale implementazione di nuove formule di ristorazione presso i PDV. Principali progetti realizzati = A) pizza in autostrada [formula “Spizzico”]; B) pasta express 24/24h. AUTOGRILL SpA via Caldera, 53 Milano Ristorazione e Distribuzione Commerciale in Punti di vendita autostradali ed urbani.</p>
<p>Date Lavoro o posizione ricoperti Principali attività e responsabilità</p>	<p>Da Dicembre 1990 a Novembre 1992 Product Manager Principali linee gestite: prodotti a marchio Ucar, Mazda, Wonder = pile standard; ricaricabili; watch; onbs (a “bottono” per calcolatori); hearing aid (per protesi acustiche); camcorder power-pack; – Definizione, controllo e verifica dei margini di contribuzione dei singoli prodotti – Studio ed analisi del mercato (dati Nasa Nielsen) – Elaborazione delle strategie di vendita – Lancio di nuove linee (Litheon) e di nuovi prodotti – Definizione del conto economico – Definizione dei budgets di spesa e di investimento – Reportings per la Direzione Italia e per il Headquarter Americano – Formulazione e realizzazione dei programmi promozionali per il sell-in ed il sell-out – Pianificazione e coordinamento dei programmi di formazione e addestramento del personale di vendita (venditori diretti; agenti; distributori) – Definizione e realizzazione delle politiche di comunicazione pubblicitaria coerentemente alle indicazioni strategiche e sinergiche tracciate dalla Casa Madre Americana.</p>
<p>Nome ed indirizzo del datore di lavoro Tipo di attività o settore</p>	<p>RALSTON ENERGY SYSTEMS Italy SpA via Kuliscioff, 26/28 Milano Divisione “energy” della Multinazionale statunitense RALSTON PURINA COMPANY</p>
<p>Date Lavoro o posizione ricoperti Principali attività e responsabilità</p>	<p>Da Novembre 1986 a Dicembre 1990 Responsabile Servizio Pubblicità e Sviluppo del Canale BRICOCENTER Gestione del budget pubblicitario aziendale e dei budgets pubblicitari delegati dai franchisees per azioni sul territorio “ad hoc” – Responsabile dei contatti con Agenzie e Consulenti esterni (Doxa, Upa..) – Organizzazione di campagne pubblicitarie di mantenimento della Rete e di apertura nuove Filiali – Publicity actions sia per la Rete diretta che affiliata – Responsabilità dell’immagine interna ed esterna delle Filiali sia sotto il profilo didattico che comunicazionale in accordo con i partners siti presso i Centri Commerciali – Analisi e studio, su dati forniti dalla Direzione Ricerche e Statistiche, del potenziale di mercato nelle aree di attrazione delle Filiali di prevista apertura, con conseguente determinazione del grado di fattibilità – Studio delle caratteristiche demografiche e socio-economiche dei potenziali clienti stanziati nei bacini di utenza e determinazione, con i responsabili dei Servizi Vendite e Merchandising, del mix degli assortimenti delle Filiali dirette ed affiliate – Studio, sviluppo e gestione di azioni speciali con Case Editrici, Assessorati ed altri Enti pubblici e privati, per la promozione e la diffusione dell’arte del bricolage presso i targets prescelti – Membro permanente, in rappresentanza de La Rinascente SpA, dei Comitati di Amministrazione e di Gestione dei Centri Commerciali di Torino (“Le Fornaci” e “Panorama”), Parma (“CentroTorri”), Ferrara (“Il Castello”), Padova (“Giotto”), Vimodrone (<i>lex</i>”CittàMercato”).</p>
<p>Nome ed indirizzo del datore di lavoro Tipo di attività o settore</p>	<p>La RINASCENTE SpA strada 8, palazzo N Milanofiori – Assago (MI) Grande Distribuzione</p>
<p>Date Lavoro o posizione ricoperti Principali attività e responsabilità</p>	<p>Da Gennaio 1985 a Novembre 1986 Assistente il Direttore Marketing Responsabilità esecutiva sui contratti quadro con i fornitori di attrezzature per i PDV e sui contatti con le Agenzie di pubblicità, promozione e PR – Gestione dei contatti tra la Centrale Italiana e la Centrale Internazionale di Amsterdam, e tra la Centrale Italiana ed i Centri di Distribuzione consorziati – Stipulazione di convenzioni di acquisto nazionali con fornitori di prodotti ed accessori per l’arredo di supermercati e negozi – Progettazione e programmazione di moduli di formazione continua per gli addetti alle vendite ed alle altre mansioni operative sia sui PDV sia presso i Centri di Distribuzione – Gestione editoriale delle testate postalizzate “Il Paniere” e “Despar Expres” – Supporto organizzativo alle campagne di apertura delle Unità di vendita superiori ai 1.000 mq.</p>
<p>Nome ed indirizzo del datore di lavoro Tipo di attività o settore</p>	<p>DESPAR Italia Cons.r.l viale Puglie, 15 Milano Grande Distribuzione Organizzata</p>

Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Nome ed indirizzo del datore di lavoro
Tipo di attività o settore

Istruzione e formazione

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze professionali possedute
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione
Livello nella classificazione nazionale o internazionale

Date
Titolo della qualifica rilasciata
Principali tematiche/competenze professionali possedute
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione
Livello nella classificazione nazionale o internazionale

Capacità e competenze

personali

Madrelingua(e)
Altra(e) lingua(e)
Autovalutazione

Livello europeo

English

Français

Capacità e competenze sociali

Capacità e competenze organizzative

Capacità e competenze tecniche

Capacità e competenze Informatiche

Capacità e competenze artistiche

Da Settembre 1983 a Dicembre 1984

Venditore → Capo Area per la Lombardia

Promozione ed introduzione presso Aziende, Enti ed Associazioni pubbliche e private del servizio "Buoni Pasto" sostitutivo e/o alternativo agli impianti di mensa aziendale – Organizzazione, coordinamento e controllo delle attività dei venditori (n°3) sul territorio di competenza.

LUNCH EXPRES Srl via Cosseria, 1 Milano

Società controllata dalla Multinazionale francese SODEXHO, operante nella ristorazione collettiva.

Dal 1978 al 1983

Facoltà di Giurisprudenza: studi interrotti dopo 23 esami sostenuti (su un totale di 29).

Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano

Dal 1973 al 1978

Maturità Scientifica

Liceo Scientifico

Collegio San Carlo di Milano

42/60

ITALIANO

Inglese - Francese

		Comprensione		Parlato		Scritto	
		Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale		
GB	B1		B2	B1	B2	B1	
F	B2		C1	B2	B2	B1	

.. / ..

.. / ..

.. / ..

Utilizzo dei pacchetti applicativi WORD, EXCEL, POWERPOINT: capacità acquisita nelle sessioni di alfabetizzazione informatica organizzate dalle aziende in cui ho operato. Capacità di navigazione e di ricerca dati in ambiente WEB.

.. / ..

Altre capacità e competenze

Ufficiale di Complemento dell'Esercito Italiano, congedato dall'Arma di Artiglieria come Sottotenente nel 1981. Avanzato a Tenente nel 1989. Promosso a Capitano dopo un richiamo in servizio operativo nel 1995; avanzato all'attuale grado di 1°Capitano nel 2009.

Patente

Patente di guida "A" e "B" – Brevetto di Paracadutismo sportivo – Brevetto di Pilota di velivolo a motore (ex 2°; attuale JAR-PPL/IR) – Licenza di volo sportivo con parapendio – Brevetto federale (A) di immersione con autorespiratore.

Ulteriori informazioni

La maturazione di esperienze in aziende e mercati diversificati, oltre al quotidiano contatto con il management delle Imprese mie clienti, mi ha portato ad affiancare all'attività di consulenza anche quella della **formazione**. Dal 1998 al 2008 ho progettato ed erogato corsi e seminari, avvalendomi, per le aree di non propria specifica competenza, di figure professionali di alto profilo e solido background. Quando non direttamente per le Aziende clienti, ho prestato attività di docenza in area marketing, vendite e comunicazione presso Enti pubblici e privati come:

- C.E.S.E.S. : Centro Europa Scuola Educazione e Società – Milano
- C.I.S. Italia : Centro Studi d'Impresa – Valmadrera (LC)
- Confapi : Confartigianato e piccole imprese (LC)
- Enaip Lombardia : Ente Acli Istruzione Professionale – MI; CO; VA; Busto A.
- Enfap Lombardia : Ente Nazionale Formazione Addestramento Professionale – Milano
- Formaper : Azienda speciale della Camera di Commercio di Milano – Milano
- Formas : Azienda speciale della Camera di Commercio di Varese – Varese
- Iref : Istituto Regionale Lombardo di Formazione – Milano
- Modena Formazione – Modena
- Risfor srl : Risorse per la Formazione – Milano
- So.Form srl : Soluzioni di Formazione – Bergamo
- Unioncamere Veneto
- Università Cattolica del Sacro Cuore – Milano.

Allegati

.. / ..

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Milano, luglio 2018