

MASSIMO COLOMBO

Nato a Milano il 15 Febbraio 1968

ma_colombo@yahoo.com

(39) 3356308227

Skype: INGI_MAX1

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/massimo-colombo>

CEO / C-LEVEL / Direttore Commerciale / Direttore Sviluppo Business

Manager di “taglio” commerciale con esperienze lavorative in **Brasile, America Latina, Stati Uniti, India e Cina**. Strategia ed execution fanno parte del mio bagaglio professionale. Il mio principale obiettivo in azienda è far crescere il Team: automaticamente tutti gli obiettivi si raggiungono. Posso essere d’aiuto a sviluppare Mercati Esteri, gestire Filiali, organizzare la Rete commerciale: agenti, wholesale, forza vendita diretta.

Competenze **B2B, B2C e Retail**.

Laurea in ingegneria meccanica (vecchio ordinamento) conseguita presso il Politecnico di Milano, ottimo inglese, portoghese e spagnolo.

Sono disponibile a trasferirmi anche all'estero.

ESPERIENZE

Managing Director per Technogym in Brasile- Rio de Janeiro

Dal 2010 – al 2018

Multinazionale italiana leader nella produzione e vendita di soluzioni per il fitness, fatturato in Brasile di 20 Milioni di Euro e 50 funzionari.

Dal 2014 al 2018 – Managing Director per Technogym a Rio de Janeiro

Dal 2010 al 2014- Direttore Vendite Latin America

Ho gestito il passaggio dal distributore alla Filiale implementando nuovi processi, riorganizzando la forza vendite, il customer services, la logistica, i servizi finanziari. Incrementato fatturato del 300% in 4 anni, aumentato il margine di contribuzione del 30% e ridotto i costi del 30%. A mio riporto: Risorse Umane, Vendite, Assistenza tecnica, finance, logistica e customer service.

- Ridefinito il piano strategico in Brasile, riorganizzato il Team, sviluppato nuove Regioni in Brasile e acquisito i principali players: Bio Ritmo, Bodytech.
- Direttamente responsabile del P&L di filiale e membro del Board in Brasile.
- Ho gestito direttamente i canali strategici di vendita (B2B, B2C, inside sale, distributori), indice NPS cresciuto +150% durante la mia gestione.
- Gestito il contratto fra Technogym ed il Comitato Olimpico brasiliano durante Rio 2016

Sales & Marketing Director in SCM (azienda facente parte del Gruppo Magneti Marelli).

Torino- Italia dal 2006 – al 2010

SCM leader mondiale nello sviluppo e produzione di leve freni a mano e pedaliere per autoveicoli; fatturato a livello mondiale di 150 milioni di Euro. Riporto diretto al CEO con uno staff commerciale: 5 FTE in Italia, 5 FTE in Brasile, 2 FTE in Turchia, 2 FTE in Polonia e 1 FTE in Polonia.

Ho sviluppato nuovi mercati acquisendo business in: Cina, Polonia, Brasile, Russia.

- Acquisito nuovi progetti all'interno di Clienti già consolidati: GM e VW incrementando il fatturato di 50 Milioni di Euro, principalmente grazie all'ascolto dei needs ed implementando un action plan dedicato.
- Diversificazione del portafoglio acquisendo progetti con nuovi Clienti: PSA, Scania e Renault.
- Ottimizzando dal punto di vista commerciale (rinegoziando contratti in essere) di progetti in corso con Fiat (Italia e Brasile) e Opel.

Business Development Director presso Magneti Marelli Electronic System in Sao Paulo Hortolandia, Brasile

Dal 2004 – al 2006

Multinazionale facente parte del Gruppo FCA leader nella progettazione e produzione di quadri di bordo & display e sistemi di infotainment e telematici. Magneti Marelli Group fattura 7,9 Miliardi di Euro e circa 43.000 addetti.

- Ho sviluppato insieme all'R&D e commercializzato i sistemi di navigazione per il mercato brasiliano, acquisito Clienti come: Fiat, Toyota, Ford e VW. All'epoca i sistemi di navigazione con immagini erano vietati in Brasile, era permesso solo la navigazione a pittogrammi, ho dovuto lavorare con gli organi ufficiali brasiliani (Brasilia) affinché venissero liberalizzati.
- Incrementato il fatturato dell'80% attraverso acquisizioni di nuovi progetti.

COUNTRY MANAGER presso Danaher Motion Group Usa|Neff Germania e Italia- dal 2001 – al 2004
Antriebstechnik

Azienda leader nella progettazione e produzione di guide lineari, viti a ricircolo di sfere, martinetti meccanici, con un fatturato di 40 Milioni di Euro.

- Start up della filiale italiana, creazione della rete commerciale attraverso distributori regionali ed acquisizione diretta di KA

Gruppo Borg Warner dal 1995 al 2001.

Program manager R&D presso MORSE TEC EUROPE Italia- dal 2000– al 2001

Progettazione, sviluppo e produzione del sistema di trasmissione (catena, sprockets, tenditori idraulici) per automobili.

Sviluppato nuovi sistema di trasmissione con l'obiettivo di riduzioni costi (10%).

- Gestione tecnica dei progetti in produzione in contatto diretto con l'R&D dei cliente: Ford (Inghilterra e Germania), Volkswagen e Hyundai.

System Engineer presso BORG WARNER (USA) Nova York dal 1998 – al 2000

Leader tecnico presso Ford USA del motore 4.0 L

- Sviluppato nuovi sistemi per incrementare le performance del motore 4.0 litri presso Ford in Dearborn, Michigan.

System Engineer presso MORSE TEC EUROPE Italia dal 1995 – al 1998

- Progettazione e sviluppo dei sistemi di trasmissioni (timing system)

Educazione

- 1995 Politecnico di Milano laurea in ingegneria meccanica (vecchio ordinamento) ad indirizzo industriale.
- 1987 Liceo Scientifico – Albert Einstein- Milano.

Interessi personali

Corsa, MTB, tennis.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 Giugno 2003, n.196 “ Codice in materia di protezione dei dati personali” e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).