
MASSIMILIANO CASTOLDI

Nato a: Padova il 28/05/1971

Residente in: v. Pio II Piccolomini 8A, 35124 Padova

Cellulare: +39 346 14 11 352

Email: castoldi.massimiliano@gmail.com

Profilo professionale

Direttore Generale e direttore commerciale con specializzazione nella gestione e rilancio di piccole-medie imprese.

L'esperienza acquisita in 10 anni di consulenza in società di primo piano, quali Mckinsey e Accenture, e altri 10 anni come manager di PMI con respiro internazionale, hanno portato all'acquisizione di competenze di gestione di organizzazioni articolate e all'abilità di perseguire obiettivi concreti nel breve periodo, consentendo inoltre la fruibilità della professionalità in diversi settori.

Aree di competenza

- Turnaround management
 - Business development
 - Gestione forza vendita
 - Pianificazione strategica
 - Team building/leadership
 - Marketing
-

Esperienza di lavoro

Società: ADACTA S.P.A., Vicenza

Periodo: Giugno 2017 – in corso

Industry: Management Consulting

Ruolo: Senior Manager

Risultati raggiunti

- Temporary manager in situazioni di turnaround:
 - Chief Operating Officer di Euro3plast (da ottobre 2017 – in corso).
 - Corporate Director di Fondazione Cuoia (da aprile 2018 – in corso)
-

Società: STONEFLY S.P.A. (240 dipendenti), Montebelluna (TV)

Periodo: Maggio 2008 – Maggio 2017

Settore: Calzature per il tempo libero

Ruolo: Vice Direttore Generale e Direttore Commerciale

Responsabilità

- Piena responsabilità del conto economico aziendale;
- Coordinamento generale delle attività dell'azienda;
- Gestione diretta di vendite e marketing in 40 paesi (in particolare Europa, Asia, Sud America) con area manager interni, agenti plurimandatari, distributori e licenziatari;
- Gestione diretta dell'area Retail, con 40 punti vendita monomarca attivi in Italia e all'estero.

Risultati raggiunti

- Ristrutturazione e rilancio dell'azienda fra il 2008 e il 2010 con record di fatturato conseguito nel 2010 grazie a:
 - Ristrutturazione della forza commerciale interna ed esterna (60% della forza vendita cambiata);
 - Ristrutturazione della rete distributiva, in particolare nel mercato italiano (segmentazione e selezione della clientela);
 - Avvio di un piano ambizioso di espansione Retail (da 5 a 40 negozi monomarca in 2,5 anni).

- Rilancio del marchio fra il 2013 e il 2014 con un nuovo posizionamento e una nuova strategia di prodotto.

Società: LOTTO SPORT ITALIA (350 dipendenti), Montebelluna (TV) e Boston (USA)

Periodo: Luglio 2007 - Maggio 2008

Settore: Abbigliamento e calzature sportive

Ruolo: Strategic planner di gruppo e Direttore Generale del brand Etonic

**Risultati
raggiunti**

- Ristrutturazione e rilancio della società Etonic, Boston (USA).
- Integrazione di Etonic all'interno del Gruppo Lotto Sport.

Società: ADACTA STUDIO ASSOCIATO (120 dipendenti), Vicenza

Periodo: Gennaio 2006 - Giugno 2007

Settore: Consulenza di direzione

Ruolo e responsabilità: Associato

**Risultati
raggiunti**

- Conduzione di diversi progetti di ristrutturazione e miglioramento della performance di PMI in settori differenti (fashion, metalmeccanico);
- Gestione di operazioni di M&A;
- Piano strategico per conto della regione Piemonte, in ambito turismo e sanità;
- Definizione della strategia di crescita nel mercato italiano per conto di una multinazionale tedesca del settore HORECA (Dr. Oetker/Cameo).

Società: ESCP-EAP EUROPEAN SCHOOL OF MANAGEMENT, Torino

Periodo: Gennaio 2006 - Dicembre 2006 (part time)

Settore: Business School

Ruolo: Direttore degli studi

**Risultati
raggiunti**

- Lancio del campus italiano

Società: GMA CONSULTING (12 consulenti), Vicenza

Periodo: Gennaio 2003 - Dicembre 2005

Settore: Consulenza di direzione.

Ruolo e responsabilità: Partner

**Risultati
raggiunti**

- Aumento del 90% del fatturato della società in 3 anni, nel ruolo di partner;
 - Conduzione di diversi progetti di ristrutturazione e miglioramento della performance di PMI in settori differenti (fashion metalmeccanico).
-

Società: MCKINSEY & COMPANY

Periodo: Giugno 2000 – Dicembre 2002

Sede: p.zza Duomo 31, Milano

Settore: Consulenza di direzione

Ruolo e responsabilità: Manager

**Risultati
raggiunti**

- Esperienze rilevanti nel post merger management, ristrutturazioni aziendali e revisione dei processi nei settori: Banche e assicurazioni (Lloyd Adriatico, Gruppo San Paolo-IMI, BPCI, Gruppo Monte Paschi), Logistica (SDA).

Società: ACCENTURE S.P.A.

Periodo: Settembre 1997 – Maggio 2000

Sede: Largo Donegani 2, Milano

Settore: Consulenza di direzione

Ruolo e responsabilità: Consulente

**Risultati
raggiunti**

- Esperienze rilevanti nella revisione e miglioramento dei processi di gestione, nei settori: Fashion (Ferragamo), Automotive (Fiat Ricambi), Banche e Assicurazioni (Gruppo Intesa).

Altre esperienze

- Axentia, Padova (Italia), Softwarehouse, Maggio 1996 – Giugno 1997, programmatore
- IMA Assistance, Niort (Francia), Assicurazione, Luglio 1995 – Agosto 1995, stage

Istruzione

Dottorato in economia aziendale, (Università di Torino 2005-2008)

Mini-Master in Business Administration, (McKinsey, Madrid 2000)

Laurea in Ingegneria Gestionale (Università di Padova, 1990-1996)

Maturità Scientifica (Liceo A. Cornaro Padova 1985-1990)

Lingue

- Ottima conoscenza della lingua inglese
- Buona conoscenza della lingua spagnola

Pubblicazioni

- Articolo "Matrimoni di interesse" pag. 24 rivista "Web Marketing Tools" novembre 2001
- Articolo "Il Mobile Commerce diventa vero business" pc. 23 rivista "Web Marketing Tools" Ottobre 2003

Altre attività

- Docente presso la ESCP Europe Business School e Cuoia business school.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 196/2003.