

LUCA BERTONE

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2014 – 2021: TIM SpA

Venture Capital & Open Innovation

- Definizione, implementazione e gestione di progetti di Open Innovation per Corporate e PMI, organizzazione e gestione di acceleratori ed incubatori
- Supporto e consulenza strategica e commerciale alle startup TIMWCAP e sviluppo interno ed esterno a TIM del loro go to market
- Definizione e gestione di accordi commerciali e partnership con enti pubblici ed aziende private per lo sviluppo commerciale delle startup TIMWCAP
- Responsabile dell'acceleratore TIMWCAP di Roma (05/2014 – 12/2015)

2013 - 2014: Telecom Italia SpA

Operations Argentina

- Presidio e controllo operativo dei progetti e delle attività della società Telecom Argentina
- Verifica dei risultati commerciali e gestionali delle Operations

2008 - 2012: Telecom Italia SpA

Business Development Executive

- Sviluppo e gestione di canali commerciali per la vendita di soluzioni integrate VAS/TLC/ICT
- Coordinamento delle strutture di vendita dedicate (VAS Consultant, Progettisti) e definizione delle politiche di formazione ed incentivazione

2007 – 2008: Telecom Italia SpA

Ispettore Commerciale

- Coordinamento delle politiche commerciali e monitoraggio dei canali di vendita della Business Unit (Negozi e Call Center)
- Definizione dei processi e delle attività commerciali per incrementare la produttività dei canali

2003 – 2007: Telecom Italia SpA

Key Account Manager PA - GDO

- Definizione e gestione di accordi commerciali con le Pubbliche Amministrazioni Locali e con le principali catene nazionali della GDO
- Raggiungimento dei budget e dei volumi di vendita stabiliti delle soluzioni e servizi TLC/ICT

1999 - 2002: Telecom Italia SpA

Ebusiness – Ecommerce Manager

- Implementazione, coordinamento e gestione operativa di progetti internet per il Gruppo Telecom Italia (portali Ecommerce, Ecare e VAS)
- Definizione del business plan, gestione dei budget, coordinamento di dipendenti e consulenti esterni

1997 – 1999: Telecom Italia SpA

Responsabile Controllo di Gestione ed After Sales

- Definizione dei business plan e controllo di gestione dei negozi diretti Telecom Italia
- Definizione, gestione e coordinamento delle politiche post vendita e qualità dei negozi diretti ed in franchising

1993 – 1996: Renault Italia SpA

Gestione Rete Concessionari Auto

- Controllo sulla Rete dei Concessionari per l'attuazione delle politiche commerciali, finanziarie e post vendita e definizione dei correttivi per il raggiungimento dei budget di vendita ed assistenza
- Partecipazione a gruppi di lavoro nazionali ed internazionali e rapporti con Enti ed Organismi di settore (UNRAE, Federaicpa)

FORMAZIONE

- **Laurea:** Economia e Commercio, anno 1992, Università degli studi di Roma "La Sapienza" – Voto: 105/110
- **Lingue:** Inglese, scritto e parlato

Stage operativi:

- 1997: commercializzazione di prodotti e servizi Telecom Italia a PMI
- 1993: commercializzazione di autoveicoli presso le concessionarie ufficiali Renault Italia
- 1993: collaborazione presso studio associato di Dottori Commercialisti
- 1982 – 1988: Esperienze di lavoro in Europa ed Africa

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Membro del Comitato Startup Unindustria Lazio
- Membro del "Tavolo Comunità intelligenti" - Agenda Digitale Regione Lazio
- Membro del Comitato Startup per la candidatura alle Olimpiadi di Roma 2024

SOFT SKILLS

- Forti competenze di comunicazione e networking
- Numerose esperienze organizzative e gestionali
- Capacità di negoziazione, reale pragmatismo ed orientamento al risultato