

LUCA BERTONE

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2014: TIM SpA – Working Capital Operations – Gestione Portafoglio startup

Innovation

- Definizione e gestione del processo di selezione delle startup TIM#WCAP
- Affiancamento, supporto e consulenza strategica, commerciale e tecnologica delle startup selezionate per la valorizzazione commerciale dei progetti
- Definizione e gestione di accordi e partnership con enti pubblici ed aziende in tema di innovazione e sviluppo commerciale delle startup TIM#WCAP

2012 - 2013: TIM SpA - Direzione Centrale Sudamerica - Pianificazione e Controllo

Operations Argentina

- Presidio operativo sui progetti e sulle attività della controllata Telecom Argentina in ambito fisso e mobile
- Controllo sull'andamento delle Operations, con particolare riferimento agli aspetti commerciali ed operativi
- Verifica dei risultati delle policy e delle procedure di procurement

2009 - 2012: TIM SpA – Direzione Vendite Business

Sviluppo Commerciale

- Sviluppo e gestione di canali commerciali per la vendita delle offerte integrate TLC/ICT, definizione ed erogazione dei piani di formazione alle forze di vendita tecnico - commerciali
- Definizione e sviluppo di servizi e soluzioni a valore aggiunto, delle strategie commerciali e gestione dei fornitori
- Coordinamento delle strutture di vendita dedicate (VAS Consultant, Progettisti) e definizione delle politiche di incentivazione

2007 – 2008: Telecom Italia SpA – Direzione Vendite Consumer

Ispettore Commerciale

- Partecipazione al progetto di riorganizzazione dei canali di vendita della Business Unit (Negozi e Call Center)
- Definizione dei processi e delle attività commerciali per incrementare la produttività dei canali
- Coordinamento delle politiche commerciali e monitoraggio del business sui Punti Vendita
- Controllo delle marginalità e dei costi di gestione

2005 – 2007: Telecom Italia SpA – Direzione Vendite Business

Key Account Manager PA

- Definizione e gestione di accordi commerciali con le Pubbliche Amministrazioni Locali
- Raggiungimento dei budget e dei volumi di vendita stabiliti
- Gestione del budget, raggiungimento degli obiettivi di marginalità

2003 – 2004: Telecom Italia SpA – Direzione Vendite Business

Key Account Manager GDO

- Definizione e gestione di accordi commerciali con le principali catene nazionali della GDO
- Raggiungimento dei budget e dei volumi di vendita stabiliti
- Controllo degli indicatori di business, delle marginalità, analisi ad hoc e business review
- Implementazione di una rete nazionale di Punti Vendita specializzati (Telefonia Pubblica)

2001 - 2002: Telecom Italia Information Technology Group

E-business Manager

- Implementazione, coordinamento e gestione di progetti internet based per il Gruppo Telecom Italia (portali, E-commerce, servizi e-care e VAS)
- Definizione dell'organizzazione e dei processi per la gestione operativa dei progetti (amministrazione e finanza, organizzazione del lavoro, logistica, distribuzione, politiche di vendita, CRM, etc.)
- Definizione del business plan e gestione dei budget (mln. Euro)
- Coordinamento di 6 risorse

1999 – 2001: Telecom Italia SpA - Direzione Vendite/Marketing

E-commerce Manager

- Definizione, realizzazione, gestione commerciale e strategica dei canali di E-commerce consumer e business del Gruppo Telecom (187.it/191.it)
- Definizione dell'organizzazione e dei processi per la gestione operativa dei progetti (amministrazione e finanza, organizzazione del lavoro, logistica, distribuzione, politiche di vendita, CRM, etc.)
- Definizione del business plan e gestione del budget (mln. Euro)
- Definizione e gestione di accordi commerciali e tecnologici
- Implementazione, formazione e coordinamento di 20 risorse (Polo Ecommerce di Trieste)

1998 – 1999: Telecom Italia SpA – Direzione Vendite

Responsabile post vendita e qualità

- Definizione, gestione e coordinamento delle politiche post vendita e qualità dei negozi diretti ed in franchising
- Coordinamento delle aree territoriali Post Vendita, dei centri di assistenza tecnica, dei fornitori
- Definizione e gestione post vendita dei piani di vendita dei prodotti commercializzati dalla Direzione
- Progettazione e gestione di corsi di formazione tecnico/commerciale alle forze di vendita sui nuovi prodotti e servizi commercializzati dalla Direzione

1997 – 1998: Telecom Italia SpA – Direzione Vendite

Responsabile controllo di gestione PdV

- Definizione dei business plan e controllo di gestione dei negozi diretti Telecom Italia
- Analisi gestionali e finanziarie sulla redditività dei punti vendita ed individuazione delle azioni correttive del business
- Definizione e gestione di accordi per la commercializzazione ad enti o aziende di prodotti e servizi
- Gestione di progetti per la rete dei negozi (es. riorganizzazione, sviluppo nuovi business, etc.)

1993 – 1996: Renault Italia SpA – Direzione Vendite

Gestione Rete Concessionari

- Supporto alle Direzioni per la definizione delle politiche commerciali, post vendita e finanziarie rivolte alla rete dei concessionari
- Definizione ed elaborazione di analisi, indagini e verifiche sulla gestione economico/finanziaria delle concessionarie
- Verifica sull'attuazione delle politiche commerciali e post vendita secondo gli standard aziendali
- Supporto tecnico – commerciale e redazione di note legali e fiscali per la rete dei concessionari
- Partecipazione a gruppi di lavoro nazionali ed internazionali e rapporti con Enti ed Organismi di settore (UNRAE, Federaicpa)
- Collaborazione alla stesura di testi e manuali sul settore automobilistico ("Il Manuale del concessionario" – Ed. FAG – 1995)

FORMAZIONE

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

Stage operativi:

- 1997: commercializzazione di prodotti e servizi Telecom Italia ad aziende (PMI)
- 1993: commercializzazione di autoveicoli presso le concessionarie ufficiali Renault Italia
- 1993: collaborazione presso Studio Associato Dottori Commercialisti
- 1982 – 1988: Esperienze di lavoro in Europa ed Africa

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Membro del Comitato Startup Unindustria Lazio
- Membro del Comitato Startup per la candidatura alle Olimpiadi di Roma 2024