

# Curriculum Vitae - Fabrizio Cannizzaro

## Sintesi del profilo

Attualmente sono CEO di **Join Group - Business Advisory**. Ho dimostrato in tanti anni di attività, di cui oltre venti trascorsi come Manager e Direttore in grandi aziende multinazionali e gli ultimi in qualità di Advisor e GM di realtà imprenditoriali più piccole, la capacità di conseguire obiettivi di business sfidanti. Ho ricoperto ruoli sia operativi che strategici, in realtà di diverse dimensioni di fatturato e caratteristiche strutturali, sia nel mondo Corporate che in quello del Private Equity e sia in situazioni di continuità che di discontinuità. Sono motivato, tenace e innovativo, possiedo un forte e profondo background finanziario acquisito ricoprendo in circa venti anni numerosi ruoli di Amministrazione e Finanza in diverse aziende e location del **Gruppo Unilever** a diversi livelli di seniority, una robusta esperienza commerciale e operativa sviluppata come direttore della strategia commerciale di **Unilever Italia** e della Direttore Supply Chain & IT di **Findus Italia Iglo Group (Permira Capital)**. Negli ultimi anni, come CEO di Join Group, ho avuto l'occasione di guidare alcune startup, in particolare un'azienda di Food senza-glutine e una digitale, **Cubik TV**, la prima Social Internet Television interattiva a capitale interamente italiano, di cui ho ricoperto il ruolo di GM per circa 2 anni. Ho avuto inoltre modo di eseguire valutazioni di azienda e piani industriali in diversi progetti di M&A nel settore energetico per un Gruppo quotato.

Possiedo una profonda esperienza di formatore maturata attraverso docenze in azienda e in alcune delle principali università italiane (La Sapienza e Luiss di Roma, SDA Bocconi di Milano e S.Orsola Benincasa di Napoli). Sono volontario e consulente pro bono per associazioni no profit a sostegno di bambini e ambiente come La Fondazione Francesca Rava – **NPH Italia Onlus** e il **WWF Italia**.

Ho pubblicato diversi articoli di business, due romanzi e il diario di una esperienza di volontariato in Sudamerica. Parlo un ottimo inglese e un discreto spagnolo.

## Formazione e titoli

- Iscritto all'albo dei Revisori Legali dal 1999
- Abilitato alla professione di Dottore Commercialista dal 1989
- Laureato in Economia e Commercio, 1987, Università "La Sapienza" di Roma
- Maturità Classica, 1981, Liceo classico "Virgilio" di Roma

## Attività di docenza

- Università La Sapienza di Roma, Dipartimento di Management, cultore della materia "Strategic Management and Marketing & Corporate communication", dal 2003
- Università S.Orsola Benincasa di Napoli, master Unisob, change mgnt e riorganizzazione aziendale, dal 2014
- LUISS Business School di Roma, modelli organizzativi e tecniche di gestione della rete di vendita, dal 2012
- SDA Bocconi Business School di Milano, Logistica e Pianificazione, dal 2013
- La Sapienza di Roma, membro del comitato didattico del Master in Mktg Mngt (MUMM) area "Trade Marketing e Politiche Distributive", dal 2002
- Docente di "Amministrazione e Finanza" alla Scuola di Management di Unilever Italia dal 1996 al 2001

## Esperienze professionali

### ➤ **CEO, Join Group (Ottobre 2013- oggi), Roma**

Join Group ([www.joingroup.eu](http://www.joingroup.eu)) è una società di consulenza aziendale di cui sono socio fondatore e CEO. Le principali aree di intervento di Join Group sono:

- **Business development:** analisi e riprogettazione del modello di business, individuazione nuovi sbocchi di mercato e sviluppo di alleanze strategiche nell'ottica di favorire la crescita sostenibile del fatturato.
- **Reingegnerizzazione dei processi e gestione del cambiamento:** revisione dei processi aziendali finalizzata alla massimizzazione di profitti e flussi di cassa attraverso l'ottimizzazione di attività, procedure, ruoli e responsabilità gestendo impatto emotivo e resistenza delle persone al cambiamento.
- **Pianificazione strategica e valutazione aziendale:** elaborazione e stesura di Business Plan completi: studio mercato potenziale, identificazione business model e route-to-market più efficaci, stima economics basata su parametri commerciali e organizzativi standard dal punto di vista economico, patrimoniale, finanziario e fiscale, valutazione del progetto imprenditoriale in termini assoluti e di ritorno sull'investimento.
- **Supporto alle startup:** gestione di tutte le fasi di lancio di nuovi progetti imprenditoriali: strategia commerciale, analisi di fattibilità e piano industriale, valutazione del progetto, ricerca di potenziali

investitori, individuazione- accesso-ottenimento di opportunità di finanza agevolata, implementazione operativa della startup sul mercato.

Le mie principali competenze professionali si sviluppano essenzialmente nelle seguenti aree:

- **Organizzazione e strategia:** modelli di business, Marketing mix e Go-to-Market strategy, Business Planning, Project management, Change management e Business Process reengineering
- **Amministrazione e Finanza:** processi integrati di controllo gestione e business intelligence, Operazioni di M&A e valutazioni di azienda, Gestione amministrativa, finanziaria e fiscale, ottimizzazione cassa e capitale circolante, Compliance legale e fiscale rapporti Industria-Distribuzione, Gestione procedure di finanza agevolata analisi investimenti, valutazioni d'azienda.
- **Commerciale e Logistica:** processi e tecniche di gestione della rete di vendita, pianificazione commerciale, relazione con i clienti, rete logistica (logiche contrattuali e livelli di servizio), S&OP, stocks management.

➤ **General Manager, Cubik Media Group srl, (Gennaio 2014 – Dicembre 2016), Portogruaro (VE)**

Cubik TV è la prima Social Internet television interattiva. Cubik, dopo due anni di test, è on line da marzo 2016 con un piano di lancio che si completerà a novembre 2016. A regime si prevedono 15 canali tematici on demand e un canale live con 24 ore di palinsesto programmato. Il modello di business di Cubik TV è accesso gratuito degli utenti e entrate da sponsor e spot pubblicitari (AVOD).

Riporto al CEO e guido l'intera struttura organizzativa Cubik. In questa fase del progetto, mi occupo principalmente di coordinare proprietà, management, staff e partner Cubik nella creazione di un modello di business sostenibile. Il principale obiettivo di Cubik è la massimizzazione di numerica utenti e streamview per utente valorizzandone l'impatto sul fatturato nel rispetto dell'equilibrio economico/finanziario. In questo contesto mi occupo di veicolare la visione strategica concordata con la proprietà nel quotidiano attraverso leadership, facilitazione di relazioni strategiche, attenta gestione priorità/risorse, implementazione di processi/procedure/organizzazione snelli, funzionali ed efficaci.

➤ **Operations & IT Director, Findus Italia (apr 10–set 13), Roma**

Gruppo Iglo di proprietà del Fondo di Private Equity Permira Capital. Gestione di 40 persone di cui 4 dirigenti. Membro del Board aziendale, diretto riporto dell'Amministratore Delegato, coordinamento di:

- **Sales Strategy & Operations:** strategia negoziale; obiettivi e potenziale clienti e canali; politica incentivi; reporting; gestione agenti/concessionari; project mngt; EDI e SFA system.
- **Logistica & Cabinets:** gestione del network distributivo, benchmarking esterno e ottimizzazione dei costi ; gestione flotta banchi frigoriferi; gestione delle criticità e dei livelli di servizio; analisi di efficienza e KPI.
- **Planning:** Gestione processo di S&OP, analisi scostamenti; livelli di stock; obsoleti e rischio out-of-stock
- **Customer Service:** previsioni degli incassi; gestione del credito; azioni legali; gestione legale, fiscale e operativa dei contratti con la Grande Distribuzione; tax compliance; gestione contestazioni con i clienti;
- **Order taking and C.S. support:** gestione presa ordini; gestione livelli di servizio e controllo prezzi; fatturazione; contabilità clienti; gestione prezzi e scontistica in fattura; reporting.
- **Information Technology:** architettura informatica, gestione del budget; gestione sistemi e fornitori; project mngt; responsabile del progetto di integrazione dei sistemi locali nel SAP europeo di gruppo.

Nel corso del periodo ho raggiunto tutti gli obiettivi assegnati, in particolare:

- start-up Findus Italia in termini di definizione processi, assunzione personale e separazione del sistema informativo in parallelo alla gestione del processo di vendita a Permira per l'area sales e l'area logistica
- ho raggiunto consistentemente gli obiettivi di working capital e prodotto 7 m€ di saving logistici

➤ **National Sales Strategy and Operations Director, Unilever Italia (giu07-mar10), Roma**

Gruppo Unilever, 1,8 b€ di fatturato, importanti marchi, tra cui Algida, Dove, Mentadent, Svelto, Cif, Lysoform, Knorr e Lipton. Riporto del Direttore Commerciale, responsabile di indirizzare e supportare una forza vendite di circa 500 elementi. Coordino un reparto di 27 persone di cui 5 manager, con le seguenti specifiche responsabilità:

- **Sales Strategy:** strategia negoziale; valutazione potenziale clienti/canali e target setting; gestione del Trade Spend; customer e retailer profitability; coordinamento commerciale, legale e fiscale; valutazione efficacia piani promozionali; pricing e normativa antitrust; politica incentivi; stime di vendita
- **Assortment and Planogram:** analisi gap assortimentali per canale/insegna, elaborazione planogrammi e ottimizzazione scaffali, proposta e negoziazione con il cliente e implementazione sul punto vendita
- **Sales Systems:** sistemi di supporto, help desk, training, gestione siti internet, gestione anagrafica clienti

- In Store operations: gestione delle operazioni PV, contratti e rapporti con le agenzie esterne (hostess, materiali e gadget) concorsi e operazioni a premio; pre-post evaluation delle promozioni.
- Sales force support: gestione del budget Spese Indirette, comunicazione alla forza vendita (listini, giri vendita, folder, locandine, etc), organizzazione meetings e convention, gestione agenti

Nel corso del periodo ho raggiunto tutti gli obiettivi assegnati, in particolare:

- ho uniformato i processi delle 3 aziende confluite in Unilever corporate in termini di contrattualistica, piani cliente, incentivi, definizione obiettivi di vendita e gestione promozioni
- ho prodotto 2 milioni di euro di saving nel budget discrezionale vendite (30% del totale)

➤ **National Customer Finance Director, Unilever Italia, (giu06-mag07), Roma**

Responsabile di tutti gli aspetti economico-finanziari della Business Unit Commerciale e dell'integrazione e armonizzazione dei processi e delle regole di sales reporting di Sagit, Bestfoods e Lever nella holding Unilever Corporate. Riporto del VP Finance, 12 persone di cui 4 mgr, responsabilità diretta della Pianificazione e Controllo della Top Line, dei costi Promozionali e delle Sales Overheads, del Pricing, del Reporting. Elaborazione di bilanci mensili e trimestrali, analisi di Business, profittabilità di clienti, canali e promozioni. Coordinamento di credito, contratti e aspetti fiscali.

➤ **Trade Finance & Customer Service Manager, Unilever Italia IC&FF (feb99-mag06), Roma**

Divisione Gelati e Surgelati, marchi Findus e Algida. Riporto del Direttore Vendite, sia Canale Grocery che Ho.re.ca. Coordino uno staff di 60 persone di cui nove mgr. Sono responsabile della gestione dei contratti cliente e dei mandati concessionario, dei Trade Terms, della politica antitrust, della gestione del Credito e degli Incassi, della contabilità clienti, della fatturazione, di pianificazione, controllo e reporting, dei bilanci trimestrali, di sales IT e gestione agenti. Nel corso del periodo ho implementato un progetto di modifica organizzativa da una struttura strettamente funzionale a una team-based e process-oriented strutturata per cliente con notevoli miglioramenti di efficacia ed efficienza.

➤ **Direttore Amministrazione, pianificazione e logistica, Sagit spa - Algida (gen98-gen99), Napoli**

Stabilimento Algida di Caivano con 1200 dipendenti. Riporto del direttore di fabbrica, struttura di 65 collaboratori di cui 7 mgr. Responsabile della pianificazione, del controllo gestione e del reporting, del bilancio civilistico/fiscali, dei contratti, degli acquisti e della gestione della logistica e approvvigionamenti. Nel corso del periodo, in linea con il brief aziendale, ho ristrutturato la Direzione Amministrativa riorganizzando le responsabilità e i ruoli all'interno del reparto e implementato la metodologia ABC (Activity Based Costing).

➤ **Direttore Amministrativo, Sagit SpA - Findus (feb92-dic97), Latina**

Stabilimento Findus di Cisterna con 800 dipendenti. Riporto del direttore di fabbrica, struttura di 50 collaboratori di cui 5 mgr. Responsabile del controllo gestione e del reporting, del bilancio civilistico/fiscale, dei contratti e degli acquisti. Nel corso del 1997 sono stato responsabile Finance dell'introduzione di SAP nelle tre fabbriche italiane. Fino al dicembre 1994 ho ricoperto la funzione di assistente del Direttore Amministrativo occupandomi di procedure e investimenti, oltre a gestire la parte progettuale internazionale.

➤ **Company controller, Simel SpA (giu90-feb92), Cremona**

Azienda Chimica partecipata da Unilever al 75% con 120 dipendenti e 30 m€ di fatturato. Responsabile della Contabilità Industriale ed Analitica, dell'elaborazione e controllo del Budget, del Reporting, della elaborazione del Bilancio Anglosassone, della situazione Finanziaria e della discussione mensile dei risultati con gli azionisti terzi. Nel periodo ho avuto l'opportunità di gestire l'intero ciclo del business e di essere l'unico punto di contatto nell'azienda con il senior mngt Unilever sia Italiano che internazionale.

➤ **Financial Assistant e Internal Auditor, Sagit SpA (apr88-mag90), Roma**

Assunto nell'ufficio finanziario (rapporti con le banche, gestione del contenzioso, coperture finanziarie), dopo 8 mesi sono passato Internal Auditor (elaborazione procedure, revisione organizzativa, inventari).

➤ **Occupazioni precedenti**: Agente Finanziario presso Fideuram (1987), Praticante Commercialista (1988), maestro di tennis e animatore turistico presso villaggi estivi nel periodo universitario.

**Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196/2003**