

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **UMBERTO MASSAFRA**
Indirizzo
Telefono
E-mail
Nazionalità Italiana
Data di nascita 25 luglio 1969

PROFILO PROFESSIONALE

54 anni, residente a Monza, laureato in Economia e Commercio (vecchio ordinamento) presso l'Università di Bari, Master 93-94 in Business Administration presso il CUOA di Altavilla Vicentina, coniugato, 2 figlie.

E' partner fondatore e amministratore di Retail Doctors (Wolfgang Management Srl), società di consulenza direzionale con sede a Milano e attiva dal 2011.

E' partner fondatore e amministratore di Australe Srl, società di consulenza commerciale e di servizi di sales outsourcing off line e on line, con sede a Milano e attiva dal 2019.

Negli ultimi 13 anni ha svolto oltre 150 progetti di consulenza presso decine di aziende, PMI e grandi multinazionali, operanti in diversi settori e in contesti btob e btoc, occupandosi della definizione e implementazione delle strategie di approccio al mercato, di innovazione e posizionamento di marketing dell'offerta prodotto/servizio, di sviluppo e controllo delle performance commerciali, di sviluppo organizzativo, efficienza e digitalizzazione dei processi e sviluppo delle competenze delle risorse umane dei clienti, operando anche spesso come formatore.

E' Innovation Manager accreditato presso il Mimit e abilitato alla introduzione di processi di innovazione, basati anche su tecnologie digitali, nelle fasi della catena del valore che riguardano la relazione con il mercato.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (dal - a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 2011
WOLFGANG MANAGEMENT SRL (RETAIL DOCTORS) - Via E.Oldofredi, 41 - Milano

Società di consulenza direzionale
Fondatore e Amministratore

Amministrazione societaria, strategie di sviluppo, consulenza a clienti in ambito organizzazione e sviluppo, sales e marketing.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (dal – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (dal – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (dal – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (dal – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita

Dal 2019

AUSTRALE SRL – Via E. Oldofredi, 41 - Milano

Società di consulenza commerciale e di servizi di sales outsourcing off line e on line

Fondatore e Amministratore

Amministrazione societaria, strategie di sviluppo, consulenza a clienti in ambito commerciale off line (rete agenziale) e on line (e-commerce).

Dal 2004 al 2011

GRUPPO TRONY – Via Caldera, 21 - Milano

Catena italiana leader nella distribuzione specializzata di elettronica di consumo ed elettrodomestici con le insegne Trony e Sinergy.

Retail Marketing Manager

Analisi e strategia di mercato, budget, marketing planning, omnichannel adv&communication, innovazione prodotto/servizio, store design. Oltre 300mln di euro di fatturato, 4,5mln di €/anno di budget amministrato, 5 collaboratori, sviluppo della catena da 50 a oltre 100 negozi.

Dal 2000 al 2004

NATUZZI SPA – Via Iazzitiello, 47 – Santeramo in Colle (BA)

Società quotata al NYSE, leader mondiale nella produzione e commercializzazione al dettaglio di imbottiti in pelle e arredamento.

Retail Marketing Manager SW Europe & Asia-Pacific

Analisi e strategia di mercato, budget, marketing planning, omnichannel adv&communication, innovazione prodotto/servizio, store design. Oltre 300mln di euro di fatturato, 10mln di €/anno di budget amministrato, 5 collaboratori, sviluppo Italia fino a 128 negozi e poi con compiti di sviluppo e controllo catena su alcuni importanti mercati esteri europei ed extra europei.

Dal 1994 al 2000

SELEX GRUPPO COMMERCIALE – MEGAMARK – SP Trani-Andria, Trani (BT)

Primario gruppo italiano della Distribuzione Organizzata alimentare con insegne A&O e Familia.

Retail Marketing Manager

Analisi e strategia di mercato, budget, marketing planning, omnichannel adv&communication, innovazione prodotto/servizio, store design. Oltre 1mld di euro di fatturato, 2,5mln di €/anno di budget amministrato, 3 collaboratori.

Dal settembre 1993 al settembre 1994

CUOA Business School - Altavilla Vicentina (VI)

Master ASFOR in Organizzazione Aziendale

Dal 1988 al 1993

Università degli Studi di Bari Aldo Moro

Laurea in Economia e Commercio (vecchio ordinamento)

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE

RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ORGANIZZATIVE

Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

CAPACITÀ E COMPETENZE

ARTISTICHE

Musica, scrittura, disegno ecc.

PATENTE O PATENTI

Strategia di mercato, di posizionamento e di distribuzione, Sales & Marketing Management, Retailing, Innovation & Digital Transformation, Organization Design & Development, HR Capability Building.

Italiano

Inglese

Buono

Buono

Buono

Capacità di costruire e sviluppare relazioni a tutti i livelli maturata svolgendo 30 anni di professione, prima come manager e poi come consulente, all'interno di organizzazioni complesse e articolate operanti in differenti settori e contesti.

Capacità di costruzione e gestione di team di lavoro coesi e motivati al raggiungimento di obiettivi ambiziosi, grazie a competenze specifiche, maturate sul campo, di selezione, organizzazione e gestione delle risorse umane.

Eccellente conoscenza del pacchetto office oltre che di numerosi software aziendali utilizzati negli ambiti del CRM, nella Sales&Marketing automation, nella analisi e formalizzazione di processo, ecc..

Chitarra elettrica e mountain bike

Patente B

MONZA, 20/2/2024

Umberto Monzani

