

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **DE BIASIO IGOR**  
Indirizzo  
Telefono  
E-mail igor.debiasio@gmail.com  
Nazionalità Italiana  
Data di nascita 18-11-1977

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date Luglio 2018 - oggi
- Datore di lavoro **RAI SpA – Viale Mazzini, 14 – 00195 Roma**
- Ruolo *Consigliere di Amministrazione*
  
- Date Gennaio 2017 – oggi
- Datore di lavoro **MOLESKINE Srl – Viale Piceno, 17 – Milano (MI)**  
*Multinazionale leader mondiale, brand iconico nel settore Paper / Fashion*
- Principali mansioni e responsabilità *DIRETTORE COMMERCIALE WHOLESALE EUROPA, MEDIO ORIENTE E AFRICA*  
Sono responsabile di tutto il business Moleskine "Consumer" per l'area EMEA, per un fatturato annuo pari a circa 35 milioni di euro.  
Gestisco un team di 10 area manager / international key account manager, una rete di 50 distributori e una rete diretta e indiretta di oltre 300 sales account / agenti.  
Ho la responsabilità di tutte le leve del P&L (vendite, margini, costi) al fine di raggiungere i target aziendali.
  
- Date Febbraio 2014 – Gennaio 2017
- Datore di lavoro **PHILIPS LIGHTING Spa – Via Casati, 23 – Monza (MB)**  
*Multinazionale leader mondiale nel mercato dell'illuminazione*
- Principali mansioni e responsabilità *SALES MANAGER CONSUMER LIGHTING ITALIA, ISRAELE, GRECIA, MALTA e CIPRO*  
Sono stato responsabile di tutto il business PHILIPS LIGHTING CONSUMER, per un fatturato annuo di circa 30 milioni di euro.  
Ho gestito un team di 11 national key account manager e 50 agenti.  
Ho avuto la responsabilità di tutte le leve del P&L (vendite, margini, costi).

- Date
    - Datore di lavoro

Luglio 2010 – Gennaio 2014  
**PHILIPS Spa – Via Casati, 23 – Monza (MB)**  
*Multinazionale leader mondiale nel mercato dell'illuminazione*
  - Ruolo
    - Principali mansioni e responsabilità

*DIY CHANNEL MANAGER CONSUMER LIGHTING*  
 Ho avuto la responsabilità commerciale dei business lampadine e apparecchi di illuminazione nei canali di vendita FAIDATE e GARDEN in Italia, per un fatturato annuo pari a circa 14 milioni di euro.  
 Ho gestito un team composto da 3 national key account manager, 8 agenti e 1 assistente commerciale.
  - Date
    - Datore di lavoro

Aprile 2004 – Giugno 2010  
**GfK RETAIL AND TECHNOLOGY – Via Vigna, 6 – Milano (MI)**  
*Multinazionale leader tra gli istituti di ricerche di mercato e consulenza strategica*
  - Ruolo
    - Principali mansioni e responsabilità

*GROUP ACCOUNT MANAGER*  
 Ero responsabile di gestire e sviluppare il business GfK nei seguenti mercati: IT, Abbigliamento, Faidate, Illuminazione, Orologi, Gioielli, Cartoleria, Pneumatici.  
 Ero responsabile dello sviluppo dei nuovi business aziendali.  
 Ho gestito un team composto da 12 account manager.
  - Date
    - Datore di lavoro

Luglio 2001 – Marzo 2004  
**EUROBUSINESS – GRUPPO EASYDATA Servizi Informatici Srl – Centro Direzionale Colieoni – Agrate Brianza – (MB)**  
 Software House
  - Ruolo
    - Principali mansioni e responsabilità

*ACCOUNT EXECUTIVE*  
 Ero responsabile dello sviluppo del fatturato nel nord Italia, vendendo soluzioni gestionali, realizzazioni siti internet, progetti e-commerce, servizi SEO, SEA.
- ISTRUZIONE E FORMAZIONE**
- Date
    - Istituto di istruzione o formazione

**2007**  
 SDA Bocconi - Milano  
 Ho concluso con successo il corso annuale di specializzazione post-laurea in "Marketing"
  - Date
    - Istituto di istruzione o formazione

**2002**  
 Università Cattolica di Milano  
 Ho concluso con successo il corso annuale di specializzazione post-laurea in "Marketing ed Economia Digitale"
  - Date
    - Istituto di istruzione o formazione

**1997-2001**  
 Università Cattolica di Milano  
 Ho conseguito la Laurea in Scienze Politiche – Indirizzo Internazionale  
 Voto: 110/110

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
PERSONALI**

PRIMA LINGUA

**ITALIANO**

ALTRE LINGUE

**INGLESE**

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

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

**SPAGNOLO**

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

BUONA

BUONA

BUONA

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI E ORGANIZZATIVE**

Sono un dirigente d'azienda con esperienza internazionale sviluppata in oltre 15 anni di lavoro in aziende leader mondiali nei propri settori di business.

Grazie alle mie esperienze internazionali ho sviluppato i seguenti punti di forza:

- People management
- Sales & Marketing management
- New business / new channels development
- Profit oriented thinking
- Strategic & out-of-the-box thinking
- Operational excellence management
- Negotiation
- P&L management

Costanza, dedizione, innovazione, voglia di vincere e team building, sono le caratteristiche che mi contraddistinguono.

**CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE**

Eccellente conoscenza degli strumenti Microsoft Office e degli strumenti SEO and SEA

**PATENTE**

Patente di guida B

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

Università Bocconi - Milano

Ho tenuto alcune lezioni in lingua inglese per gli studenti del "Master in Fashion & Design (MAFED)" nel mese di Novembre 2008 e Marzo 2009, al fine di insegnare loro come usare al meglio le ricerche di mercato nel mercato del Lusso.

Università Cattolica di Milano

Negli anni accademici 2002/3 e 2003/4 sono stato assunto dalla Facoltà di Scienze Politiche per insegnare agli studenti la materia "Esercitazioni di Informatica"

Il sottoscritto dichiara:

- Di essere stato previamente informato, ai sensi dell'art. 13 del "Regolamento UE 2016/679 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 Aprile 2016 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali nonché alla libera circolazione di tali dati" e della normativa anche nazionale in merito al trattamento dei dati personali.

Data

Milano, 03/06/2018

Pagina 3/3 - Curriculum vitae di  
De Biasio Igor

Firma  
Copia firmata  
disponibile presso  
Arexpo S.p.A.