

C. V.

FRANCESCO GUBERTINI

Direzione Marketing & Strategy | Data Analyst & AI Specialist

339.8552008 | info@francescogubertini.it

[Sito web personale: www.francescogubertini.it](http://www.francescogubertini.it)



PROFILO

Utilizzo i dati di vendita e produzione per sviluppare strategie di mercato a basso rischio. Coordino l'ufficio Marketing integrando CRM, storico vendite e rotazione magazzino per massimizzare l'efficacia del budget, con l'obiettivo di aumentare le quote di mercato, ottimizzare i margini e ridurre l'inventario. Un approccio 'ingegneristico' alla crescita aziendale.

MATRICE DELLE COMPETENZE OPERATIVE

1. BI & AI Strategy (Analisi Dati e Forecasting)

Sviluppo modelli predittivi per la gestione degli stock e l'ottimizzazione degli acquisti. Costruisco dashboard direzionali (Power BI) per il monitoraggio dei KPI (Sell-in/Sell-out, marginalità, rotazione magazzino) supportando le decisioni dell'Executive Team con insight oggettivi, riducendo l'incertezza e il rischio d'impresa.

2. CRM & ERP Architecture (Sistemi di Vendita)

Implementazione e amministrazione avanzata di sistemi CRM (Salesforce, SugarCRM, V-Tiger) per governare l'intero funnel di conversione. Integrazione dei flussi di lavoro aziendali e automazione della pipeline commerciale per intercettare opportunità, ridurre il tasso di abbandono (Churn Prediction) e scalare i ricavi.

3. Digital Marketing & Growth (Ottimizzazione Budget)

Gestione omnicanale del budget marketing orientato al ROI. Pianificazione e ottimizzazione di campagne (Google Stack, Meta Business Suite), automazione flussi e-mail ed elaborazione di strategie di Go-to-Market dinamiche. Test e convalida gli scenari competitivi per azzerare l'inventario sui nuovi lanci.

4. Retail, E-comm & Visual Design (Esecuzione)

Progettazione tecnica di strumenti per GDO e retail (sinottici, display system, stand). Gestione full-stack di ecosistemi E-commerce (WordPress, Amazon FBA) e produzione multimediale (Adobe CC) potenziata dall'uso della Generative AI per l'efficienza operativa (automazione schede tecniche e traduzioni).

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Direzione Marketing & Controllo Gestione | Opera Group (Settore Ceramico) | Gennaio 2018 – Presente

Sviluppo di sistemi di analisi dei competitor per ottimizzare il posizionamento di prezzo nella GDO, massimizzando i volumi senza erodere la marginalità. Applicazione di Predictive Analysis (IA e Power BI) per il forecasting degli stock, riducendo le giacenze e supportando il budget direzionale. Guida del rebranding (Lamgea System) e progettazione ingegneristica degli strumenti retail.

Innovazione di Prodotto & AI Strategy

- Coordinamento dello sviluppo prodotto con tecnologia Lamgea System (grandi lastre), curando il ciclo di vita dall'analisi dei trend alla dismissione.
- Implementazione AI Predittiva: Utilizzo di algoritmi per l'analisi dei dati di vendita storici e il forecasting degli stock, ottimizzando la rotazione di magazzino.
- Generative AI per i Contenuti: Integrazione di strumenti di Intelligenza Artificiale Generativa per la creazione automatizzata di testi tecnici, traduzioni multilingua e supporto alla creazione di asset visivi per cataloghi e moodboard, riducendo drasticamente il Time-to-Market.

Rebranding & Corporate Identity

- Sviluppo dell'architettura di marca (Opera, Element, Grip 1.0) per segmentare l'offerta su diverse fasce di prezzo.
- Direzione creativa e operativa su cataloghi, packaging e strumenti di merchandising, garantendo coerenza visiva dalla produzione alla logistica.

Trade Marketing & Retail

- Progettazione di soluzioni espositive (Shop-in-Shop, Box) per grandi player del DIY (OBI, Leroy Merlin, Tecnomat).
- Analisi del ROI sul Merchandising: mappatura delle campionature e calcolo del ritorno sull'investimento per ogni espositore posizionato.

Responsabile Marketing & E-commerce Manager | Acetaia Gubertini (Luxury Food) | Dicembre 2019 – Presente

Progetto imprenditoriale. Trasformazione del modello di business da prodotto agricolo a "bene di investimento" (Luxury Positioning). Sviluppo autonomo dell'ecosistema E-commerce proprietario orientato alla performance, incrementando i ricavi tramite l'analisi dei dati di traffico, advertising mirato e uno storytelling emozionale.

Digital Strategy & Piattaforme

- Sviluppo autonomo dell'ecosistema e-commerce proprietario (WooCommerce) e integrazione con Marketplace (Amazon, eBay).
- Gestione campagne Performance Marketing (Google Ads, Meta) con focus su SEO e indicizzazione organica.

Brand Positioning

- Creazione di un'identità visiva "Luxury" (Packaging, Etichette) basata sui valori di Slow Made e Made in Italy.

Segmentazione Omnicanale

- Strategia differenziata per cluster: B2C (Social/Web), Ho.Re.Ca. (Linee Riserva) e GDO (Linee dedicate), gestendo internamente la logistica e il Customer Service.

RESPONSABILE MARKETING DI GRUPPO | Waterline - Bevco Solido Group | Settembre 2016 – Dicembre 2017

• In un contesto di post-acquisizione aziendale, il focus è stato l'unificazione e la standardizzazione. Ho agito come collettore tra diverse realtà produttive per costruire una "Corporate Identity" univoca e coerente.

Change Management & Identity

- Riprogettazione dei marchi e dell'immagine coordinata di gruppo per allineare le aziende acquisite sotto un unico "ombrello" valoriale.
- Restyling delle sedi fisiche e dei materiali di vendita per trasmettere la nuova filosofia aziendale.

Sviluppo & Lancio Prodotto

Analisi dello scenario competitivo e coordinamento del lancio di nuove linee (es. Drinkit), traducendo le specifiche tecniche in vantaggi commerciali comunicabili.

RETAIL MARKETING SPECIALIST | rete vendita BMW Italia | Gen 2014 – Set 2016

Gestione analitica del budget marketing locale (1,5M€/anno). Implementazione rigorosa dei processi aziendali tramite CRM (SugarCRM) per monitorare e ottimizzare il funnel, dal primo contatto alla fatturazione. Il marketing inteso non come promozione, ma come strumento di controllo finanziario e di processo. Il ruolo richiedeva una gestione rigorosa dei flussi di lead e del budget.

CRM & Processi Finanziari

- Utilizzo intensivo del CRM Sugar per il monitoraggio del funnel di vendita, dal primo contatto alla fatturazione.
- Analisi dei KPI della forza vendita finalizzata all'ottenimento dei bonus qualitativi erogati dalla Casa Madre.

Budgeting & Media Planning

- Pianificazione trimestrale degli investimenti media e gestione fornitori (agenzie, stampa, radio).
- Organizzazione operativa di eventi di lancio e "Open Weekend" per la Lead Generation.

ANALISTA MARKETING & SISTEMI CRM | LAPAM confartigianato (servizi alle imprese) | Dic 2010 – Dic 2013

Ruolo tecnico e analitico per l'innovazione dei processi interni. Elaborazione di complessi studi di settore, analisi economiche data-driven e strutturazione di campagne per la Lead Generation.

IT & System Administration

- Responsabile dell'introduzione e configurazione del CRM V-Tiger, coordinando lo sviluppo tecnico e la personalizzazione dei flussi.

Ricerca & Analisi

- Elaborazione di studi di settore (es. impatto della crisi sulla subfornitura meccanica) e presentazione dei risultati a stakeholder istituzionali.
- Organizzazione di eventi tecnologici B2B per favorire l'innovazione tra le imprese associate.

Responsabile Punto Vendita HTV (RETAIL FISICO) | 2006 – 2010

Le fondamenta operative che mi permettono oggi di comprendere le dinamiche reali della vendita fisica.

- Responsabile di punto vendita.
- Gestione diretta di cassa, fatturazione, magazzino e visual merchandising.
- Utilizzo di ERP gestionali per il controllo stock.

E-commerce Specialist EBAY (DIGITAL PIONEER) | 2002 – 2008

Le fondamenta operative che mi permettono oggi di comprendere le dinamiche reali della vendita digitale.

- Attività di "Power Seller" durata 6 anni.
- Gestione autonoma del ciclo completo di vendita online internazionale: sourcing, pricing, logistica e customer care, anticipando le logiche dell'e-commerce moderno.

FORMAZIONE E SVILUPPO STRATEGICO (IN CORSO - 2025):

Laurea in Economia Aziendale - Marketing e Distribuzione | 2010 Università di Modena e Reggio Emilia (Facoltà Marco Biagi) Focus Tesi: Strategie di Marketing nel Lusso.

Diploma di Geometra | 2003 Istituto Tecnico per Geometri "Guarino Guarini", Modena

Corso di Specializzazione Modelli di IA per la Business Intelligence: Applicazione dell'IA per analisi strategica, ottimizzazione dell'efficienza operativa e monetizzazione dell'innovazione sostenibile.

Corso di Specializzazione IA ed Excel: Intelligence avanzata per decisioni data-driven, dashboard di controllo di gestione e analisi di profittabilità per il posizionamento di valore.

Corso di Specializzazione IA nel decision making: Strategie per espansione globale, go-to-market sostenibile e competitività di mercato nel segmento high-end, integrando lo storytelling tecnologico.

Corso di Vendite e Servizi al Cliente con AI: L'evoluzione delle vendite e dei servizi al cliente ai tempi dell'AI

TECH STACK & INNOVAZIONE

Business Intelligence & CRM: Microsoft Power BI, Excel (Avanzato: Power Query, Macro), Salesforce, SugarCRM, V-Tiger (Implementazione e Gestione).

Marketing & Design: Google Analytics, Google Ads, Meta Business Suite, Adobe Creative Suite (Photoshop, Illustrator, InDesign), MailChimp, WordPress.

Intelligenza Artificiale: Piattaforme di IA Generativa, Metodologie di Prompt Engineering per analisi predittive, SWOT, di mercato, generazione contenuti e automazione workflow.

COMPETENZE LINGUISTICHE

- Italiano NATIVE
- Inglese B2