

FRANCESCO GUBERTINI

Responsabile Marketing AI Data-Driven Decision Making

 Modena, Italia |  +39 339 855 2008 |  info@francescogubertini.it

 linkedin.com/in/gubertini |  francescogubertini.it

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista con 20 anni di esperienza nel coordinamento aziendale a 360°, dalla direzione strategica alla produzione operativa.

Unisco l'analisi rigorosa dei dati, la creatività e le tecniche di vendita con l'uso avanzato dell'Intelligenza Artificiale. Visione sistemica orientata al Go-to-Market e all'efficienza operativa.

Utilizzo i dati non solo per la reportistica, ma come motore primario del Decision Making, riducendo l'incertezza e guidando scelte strategiche misurabili.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

OPERA GROUP | Responsabile Marketing & Analyst

2017 – OGGI | Settore Ceramico

Responsabile completo del marketing strategico e operativo per un gruppo ceramico internazionale. Ho guidato la transizione da un modello "commodity" a un posizionamento di marca a valore aggiunto (Element).

- **Strategia Dati & Business Intelligence:** Implementazione di modelli di analisi (Excel/BI) per il calcolo del ROI del Merchandising, ottenendo un taglio delle spese improduttive del 18%. Definizione scientifica dei Target Agenti e Forecasting su "Articoli a Magazzino" per ottimizzare lo stock.
- **Gestione Operativa & Trade Marketing:** Ideazione e coordinamento produzione di strumenti di merchandising fisico (Culle, Sinottici, Valigette). Gestione e negoziazione fornitori (agenzie, stampatori, allestitori).
- **Channel Management GDO/DIY:** Sviluppo di strategie dedicate per il canale "Fai da Te" e gestione Key Account internazionali (Bauhaus, OBI, V-Baumarkt, Leroy Merlin) con packaging dedicati.
- **Sviluppo Prodotto & Brand:** Rebranding aziendale, creazione dei brand Element ed Element Extra, gestione cataloghi generali e iter certificazioni tecniche (UPEC).

ACETAIA GUBERTINI | Co-Founder & Brand Expert

2019 – OGGI | Luxury Food

Trasformazione di una passione familiare in un'impresa strutturata nel segmento Luxury Food internazionale.

- **Brand Identity & Positioning:** Definizione del concept "Heritage & Quality" e design di packaging premium.
- **Digital Export & E-commerce:** Sviluppo e gestione diretta della piattaforma e-commerce proprietaria e campagne advertising internazionali (Google/Meta).

- **Strategia Omnicanale:** Integrazione tra vendita online diretta e rete agenti Ho.Re.Ca.

WATERLINE - BEVCO | Responsabile Marketing

2016 – 2017 | Metalmeccanica

Gestione del reparto marketing in una fase delicata di acquisizione aziendale.

- **Post-Merger Branding:** Unificazione dell'identità visiva e della comunicazione aziendale a seguito dell'acquisizione.
- **Lanci Prodotto:** Definizione della strategia go-to-market per nuove linee di dispenser acqua (es. Drinkit).
- **Coordinamento:** Gestione del team interno e supervisione delle agenzie esterne.

RETE VENDITA BMW ITALIA | Marketing Retail & CRM Specialist

2014 – 2016 | Automotive

- **CRM & Lead Management:** Utilizzo avanzato di LeadBook e Salesforce. Qualificazione contatti e monitoraggio tasso di conversione (Redemption).
- **Analisi KPI:** Monitoraggio performance di vendita e Test Drive per bonus qualitativi.
- **Budget & Eventi:** Pianificazione budget marketing locale (1.5M€) e organizzazione lanci nuovi modelli (Serie 4, Mini).

LAPAM CONFARTIGIANATO | Analista Marketing

2010 – 2014 | Servizi alle Imprese

- **CRM Implementation:** Adozione e customizzazione CRM V-Tiger.
- **Analisi di Mercato:** Realizzazione studi settoriali (Metalmeccanica, Tessile).

HTV | Responsabile Punto Vendita

2006 – 2010 | Retail

- Store Management, gestione cassa, visual merchandising e customer care.

EBAY SELLER PRO | E-commerce Specialist

2002 – 2008 | Digital Sales

- Pioniere vendite online internazionali, creazione inserzioni e gestione logistica.

FORMAZIONE & CERTIFICAZIONI

Corsi di Perfezionamento AI & Tech (2024-2025)

- **Modelli di IA per la Business Intelligence** (Zenit Formazione): Analytics, forecasting data driven, Prompt Engineering.
- **IA ed Excel** (Zenit Formazione): Analisi dati potenziata, dashboard dinamiche.
- **IA nel decision making** (Zenit Formazione): Modelli decisionali diagnostici e previsionali.
- **Vendite e Servizi al Cliente con AI** (IFOA): Customer Experience e strumenti digitali.

Titoli di Studio

- **Laurea in Economia Aziendale** | Facoltà Marco Biagi - Modena
 - Specializzazione: Marketing e Distribuzione.
- **Diploma di Geometra** | Istituto Tecnico per Geometri
 - Competenze: Basi tecniche, progettazione e precisione analitica.

COMPETENZE TECNICHE (Hard Skills)

- **AI & Data:** Strategia AI, Prompt Engineering, Microsoft Power BI, Data Modeling, Analisi Predittiva.
- **Marketing & Sales:** Marketing Strategico B2B, Business Plan, New Business Development, CRM (Salesforce, LeadBook, V-Tiger).
- **Digital:** Social Media Marketing, Google Analytics, E-commerce Management.
- **Office & Tools:** Excel Avanzato (VBA), Microsoft Office Suite.

LINGUE

- **Italiano:** Madrelingua
- **Inglese:** B2 (Intermedio Superiore)
- **Francese:** A2 (Base)
- **Spagnolo:** A1 (Base)

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

- **Volontariato:** Attivo presso la Pro Loco di Formigine (organizzazione eventi locali).
- **Interessi:** Sport (Corsa, Fitness), Informatica e Tecnologia, Cinema, Giardinaggio.