

# Curriculum Vitae Europass



## Informazioni personali

Cognome(i)/Nome(i) **Emilio Alessandro Manzotti**  
Indirizzo(i) Via San Domenico, 7 42121 Reggio Emilia  
Telefono(i) +39 3343184015  
Fax  
E-mail eamanzotti@businessathletics.it  
Cittadinanza Italiana  
Data di nascita 31.01.1968  
Sesso M

## Settore professionale

Founder Business Athletics ∞ Founder BookTribu ∞ Executive in Business Development ∞ StartUp Mentoring

## Esperienza professionale

Date	2014 - presente
Lavoro o posizione ricoperti	<b>FOUNDER</b> BookTribu Casa Editrice e Community Letteraria
Principali attività e responsabilità	Titolare
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Bologna, Emilia Romagna, Italia
Tipo di attività o settore	Ho fondato BookTribu come la Casa Editrice online di nuova concezione che pubblica Opere di Autori emergenti sia in formato cartaceo sia in e-book. Credo che il successo di un'opera letteraria sia il risultato di un lavoro di squadra che vede impegnati un'idea e la capacità di trasformarla in una storia, un attento lavoro di revisione della scrittura, la capacità di trasmettere un messaggio con l'immagine di copertina, un lettore che trae godimento dal libro tanto da dedicargli il proprio tempo libero e una Casa Editrice che coordina, pubblica, comunica e distribuisce. BookTribu è una Community di persone, Autori, Illustratori, Editor e Lettori che condividono la passione, il desiderio di diventare professionisti di successo nel mondo della scrittura o amano leggere cose belle e contribuire a fare emergere nuovi talenti.
Date	2014 - presente
Lavoro o posizione ricoperti	<b>FOUNDER</b> Business Athletics Società di consulenza in StartUp Mentoring - Progetti innovativi di Impresa - Business Coaching
Principali attività e responsabilità	Titolare
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Bologna, Emilia Romagna, Italia

Tipo di attività o settore	Ho dato avvio a questa società di consulenza nel 2014, volendo mettere la mia esperienza di manager d'azienda e le mie coaching skills certificate a livello internazionale a disposizione di Imprese, Startup e Professionisti per affrontare obiettivi di business legati alla performance, all'innovazione e alla crescita. Il team di Business Athletics si avvale di una rete di professionisti competenti e affidabili, in grado di fornire strumenti e soluzioni customizzate
Date	2014 - 2015
Lavoro o posizione ricoperti Principali attività e responsabilità	Martini SPA Azienda leader in Italia nel settore della cura della persona e della casa <b>EXECUTIVE IN BUSINESS DEVELOPMENT, MARKETING AND R&amp;D</b>
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Parma, Emilia Romagna, Italia
Tipo di attività o settore	Sono miei obiettivi la definizione e la realizzazione di un Piano Strategico che porti ad incrementare il Margine di Contribuzione Industriale attraverso la differenziazione e la crescita del Fatturato in Canali e Mercati attuali e nuovi, tra i quali la Distribuzione Moderna (GDO e GDS) e i Canali Specializzati Italiani ed esteri. In particolare, raggiungere in Italia un aumento della quota di mercato a valore del 10% e della quota a volume del 8% e aumentare la penetrazione del 17%.  Le mie responsabilità abbracciano i seguenti ambiti: <ul style="list-style-type: none"> <li>. Marketing e Comunicazione: ridefinizione dell'Offerta attuale sui Canali e Mercati esistenti; creazione di un nuovo Brand finalizzato all'apertura di Nuovi Canali e Mercati; implementazione del sistema Prezzi/Listini e del Controllo del Budget Commerciale/Forecast</li> <li>. Commerciale e Distribuzione: definizione e implementazione di una nuova Strategia Commerciale e Distributiva in Italia e all'Estero; creazione e Sviluppo del Canale E-Commerce</li> <li>. R&amp;D: coordinamento delle Aree Commerciale, Marketing e R&amp;D per lo sviluppo di nuovi prodotti in linea con la Strategia dell'Offerta.</li> </ul>
Date	2008 - 2013
Lavoro o posizione ricoperti Principali attività e responsabilità	La Perla Fashion Group SPA Azienda leader nel mondo nel settore intimo e mare di Lusso <b>OPERATING DIRECTOR</b>
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Bologna, Emilia Romagna, Italia
Tipo di attività o settore	Sono entrato nel Gruppo in seguito all'acquisizione da parte del fondo di Private Equity JHPartners, ho svolto il ruolo di DIRETTORE OPERATIVO e sono stato parte del Comitato Direttivo. Ho assunto responsabilità sempre crescenti: HR&ORGANISATION – ICT GROUP DIRECTOR a livello globale (incluse filiali di Francia, Spagna, Germania, Stati Uniti e Singapore) VICE PRESIDENT OPERATIONS e DIRETTORE VENDITE ITALIA. Ho guidato il Turnaround aziendale con l'obiettivo di supportare la definizione del nuovo modello d'azienda e di realizzare il Piano Industriale di ristrutturazione. Ho consentito all'Azienda di conseguire rapidamente un livello positivo e sostenibile di Margine Operativo Lordo dopo anni di profittabilità negativa. Alcuni dei risultati raggiunti:  Commerciale <ul style="list-style-type: none"> <li>. Riorganizzazione della rete vendite, attraverso il recupero della fiducia del mercato</li> <li>. Gestione leve di marketing e business intelligence in Italia</li> <li>. Gestione del Piano Commerciale Operativo: fatturato e offerta (fashion, continuativo, ecc)</li> </ul> Operations <ul style="list-style-type: none"> <li>. Creazione e sviluppo nuove linee strategiche delle aree Operations, HR, Organizzazione e ICT; definizione e il monitoraggio del Business Planning del Gruppo</li> <li>. Sviluppo con i managers funzionali delle rispettive pianificazioni operative (pianificazione degli acquisti e della produzione, previsione del fatturato in base all'avanzamento rientri)</li> <li>. Definizione progetti di turnaround (Partners di acquisto strategici; Razionalizzazione COGS; Consolidamento Sedi ecc) e verifica performance di ciascun progetto conseguendo riduzione dei costi.</li> </ul> Inoltre, in questi anni caratterizzati da una ristrutturazione forte  In Italia ho raggiunto in tempi rapidi l'obiettivo di ridurre il personale del 50% (circa 400 esuberi) <ul style="list-style-type: none"> <li>. All'Estero ho guidato la riorganizzazione delle filiali Commerciali e della struttura Retail.</li> </ul> Infine, sono stato responsabile del piano di implementazione del nuovo modello d'azienda.

Date	2004 - 2008
Lavoro o posizione ricoperti	Gruppo Ceramiche Ricchetti SPA Azienda ceramica quotata alla Borsa Valori di Milano
Principali attività e responsabilità	<b>HR&amp;ORGANISATION GROUP DIRECTOR – SALES AND BUSINESS DEVELOPMENT</b>
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Sassuolo, Emilia Romagna, Italia
Tipo di attività o settore	<p>Ho svolto il ruolo di DIRETTORE HR&amp;ORGANIZATION di Gruppo, assumendo ulteriori incarichi di BUSINESS DEVELOPMENT con il coinvolgimento diretto sugli obiettivi Commerciali e di crescita dell'Azienda. I principali risultati raggiunti sono:</p> <p>Commerciale:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Ho impostato la rete commerciale attraverso il ridisegno della struttura organizzativa e la ridefinizione delle aree geografiche agenti. Ho definito programmi destinati allo sviluppo di nuova clientela consentendo il recupero di perdite di fatturato, pur in un contesto di mercato in contrazione</li> <li>. Ho gestito il processo di budgeting e forecasting, l'attribuzione degli obiettivi commerciali per singoli agenti e area managers e la conseguente focalizzazione sugli obiettivi prioritari dell'azienda (per prodotto – per margine – per mercato), verificando settimanalmente il raggiungimento dei risultati.</li> </ul> <p>HR&amp;Organizzazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Ho realizzato la trasformazione dell'ufficio Paghe in una funzione HR a livello di gruppo</li> <li>. Ho guidato le Relazioni Industriali con raggiungimento di numerosi accordi di CIGO, CIGS e chiusura di reparti/stabilimenti in coerenza con il ridisegno della struttura produttiva riducendo il personale del 30%</li> <li>. Ho concluso Accordi Aziendali per il Gruppo e per le singole Unità Produttive basati su premi di risultato realmente legati al raggiungimento di obiettivi di produttività e qualità</li> </ul>
Date	1993 - 2004
Lavoro o posizione ricoperti	Credito Emiliano Banca quotata alla Borsa Valori di Milano
Principali attività e responsabilità	<b>HUMAN RESOURCES MANAGER</b>
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Reggio Emilia, Emilia Romagna, Italia
Tipo di attività o settore	<p>Nell'ambito del Servizio Risorse Umane di Credito Emiliano, Istituto di Credito con 4.000 dipendenti diffuso su tutto il territorio nazionale e presente all'estero, ho avuto responsabilità crescenti assumendo il ruolo di Funzionario. Di seguito i principali obiettivi raggiunti:</p> <p>Gestione delle Risorse Umane</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Sono stato responsabile della gestione di oltre 600 persone dislocate nella Business Unit Corporate (cresciuta da 120 a oltre 300 unità durante la mia gestione), nel Servizio Crediti e in 34 filiali presenti su Emilia Romagna e Lombardia</li> <li>. Ho realizzato il Progetto Talenti, orientandone la finalità come strumento di copertura delle posizioni chiave. Ho conseguito l'incremento della base talenti da 42 a 430 talenti, reclutati su tutto il personale dipendente in Italia</li> <li>. Ho gestito del segmento Neo-assunti; costruito specifici progetti volti all'orientamento in Azienda; definito le attività formative dedicate; avviato nuovi segmenti professionali come i Private Bankers Junior.</li> </ul> <p>Sviluppo e Selezione del Personale</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Sono stato Project Leader nella creazione di alcuni progetti del Modello di Gestione per Competenze e ho introdotto tutti gli strumenti necessari al governo delle Risorse Umane quali Gestione della Prestazione, Valutazione del Potenziale, percorsi di Inserimento e di Carriera</li> <li>. Ho assunto il ruolo di Assessor, individuato piani di carriera individuali tramite colloqui e assessment, ho determinato broad bandings retributive all'interno delle quali tracciare piani coerenti di compensation.</li> </ul> <p>Gestione e Sviluppo clientela Retail</p> <p>Mi sono occupato di consulenza e vendita di prodotti finanziari ai privati. Ogni anno ho conseguito e superato il budget di vendita, risultato che mi ha consentito di essere progressivamente utilizzato in segmenti di clientela sempre più importanti fino allo sviluppo Private Bankers.</p>

**CAPACITÀ E COMPETENZE****PERSONALI**

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

Nel corso della mia esperienza lavorativa ho assunto Responsabilità in ambito di Direzione Commerciale, Marketing e Brand Management, oltre che Operations, Risorse Umane e Organizzazione, partecipando come Direttore Operativo membro del Comitato direttivo alle trasformazioni globali delle imprese.

Ho lavorato in molteplici Settori, quali GDO, Fashion e Luxury, Ceramico e Bancario, a diretto riporto di Imprenditori e Amministratori Delegati, e con Fondi di Private Equity. Ho operato sia in ambito Nazionale che Internazionale.

Ho Visione strategica, Leadership verso l'Innovazione di brand, prodotto e mercato, attitudine al Coaching su progetti di sviluppo individuale e di business, capacità di Gestione del cambiamento con elevata efficacia di intervento sul funzionamento operativo e dunque sul conto economico dell'Impresa.

Parallelamente all'esperienza manageriale in Azienda, la mia curiosità verso l'economia 2.0 mi ha portato a fondare BookTribu ([www.booktribu.com](http://www.booktribu.com)), start-up nel mondo dell'Editoria digitale, e ad avviare Business Athletics ([www.businessathletics.it](http://www.businessathletics.it)) per supportare Persone e Imprese, in particolare StartUp, ad affrontare tematiche legate alla Performance, all'Evoluzione e alla Crescita. Sono Coach professionista accreditato ACC (Associate Certified Coach) da ICF-International Coach Federation e Instructor di un Programma ACTP. Sono stato qualificato dal Ministero dello Sviluppo Economico come Innovation Manager.

Collaboro con due prestigiose Scuole Internazionali di Coaching: Allenati per l'Eccellenza e INCOACHING. Sono docente di IFOA. Sono partner di StartUp innovative..

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

INGLESE

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

Eccellente

Buono

Molto Buono

Capacità e competenze  
informatiche

Laureato in Matematica Applicata – Competenze Pacchetto Office – Impostazione Siti Internet - Wordpress

Patente

Patente B

**Ulteriori informazioni****Allegati**

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base al GDPR 2016/679 e la pubblicazione online  
Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi della Direttiva (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 27 aprile 2016

**Firma**