

## INFORMAZIONI PERSONALI

**MASSIMILIANO MERLI****PASSO DELL'ACQUIDOTTO 2/4 - 16122 GENOVA****Mobile: + 39 348 1564644****E-mail: [massimiliano.merli@libero.it](mailto:massimiliano.merli@libero.it)****PEC: [massimilianomerli@pec.it](mailto:massimilianomerli@pec.it)****Nazionalità: Italiana****Data di nascita: 02/07/1956**ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Dal 2011 ad oggi

**Consulente aziendale****Focus PMI/microimprese**

- Piani strategici, commerciali, di marketing, di prodotto
- Piani di sviluppo ed implementazione di progetti complessi
- Razionalizzazione/riorganizzazione di strutture, organizzazioni e processi
- Controllo di gestione
- Rapporti con istituti di credito, presentazione strategie aziendali, definizione linee di credito,
  
- Politiche di vendita
- Sviluppo/razionalizzazione/gestione reti di vendita dirette e indirette (agenti, agenti con deposito, distributori)
- Gestione canali di vendita, top customers e reti in franchising
- Sviluppo/gestione servizi post vendita
  
- Sviluppo e gestione brands/marchi
- Piano lancio nuovi prodotti
- Definizione campagne pubblicitarie e promozionali
- Ricerche di mercato
  
- Tutoring / coaching
- Formazione : "24 h per gestire e controllare la propria impresa". Corso pratico ed operativo per imprenditori"

**Consulenza start up****IMPRESE & BENI IMMOBILI CONFISCATI**

Specializzazione nella gestione di imprese confiscate alla criminalità, al fine di sostenere la loro continuità economica, valutandone il potenziale di sviluppo e affermando il principio della valorizzazione del patrimonio.

Nel 2014 membro dell'Associazione Manager White List ([www.managerwhitelist.org](http://www.managerwhitelist.org)) di cui sono responsabile per la Delegazione Ligure.

Formazione a Comuni ed Enti del Terzo Settore della Regione Lombardia per valutazione e compilazione degli Studi di Fattibilità per l'assegnazione di beni immobili confiscati alla criminalità organizzata

Dal 2007 al 2011

**Sealy Corporation**

Primo produttore mondiale di materassi a molle  
Greensboro NC – USA

Market Director Italy and Spain

Business size: 25M€ - 60 persone

Mission

Rilancio e sviluppo del Business in un mercato molto competitivo. Iniziale definizione di una strategia sui marchi Pirelli e Sealy sia per il canale Consumer che per il canale Contract. Successivo piano di transizione Sealy, dopo la decisione di abbandonare il marchio Pirelli.

Risultati più significativi

- raddoppio delle vendite Sealy nel 2008, migliorando margine e prezzo medio
- forte contribuzione (> 50%) dei nuovi prodotti per lo sviluppo delle vendite
- selezione e creazione di una qualificata rete di rivenditori attraverso dedicati programmi di marketing
- nuova strategia di comunicazione
- nuova strategia commerciale e nuova gamma di prodotti per il segmento Contract
- conversione dal marchio Pirelli al marchio Sealy di oltre 300 negozi

Dal 2003 al 2006

**GoodYear Dunlop**

**Multinazionale americana, leader mondiale  
nella produzione e vendita di pneumatici - Akron, Ohio - USA**

**Marketing & Operations Director, Goodyear Dunlop Tyres Italy (2004-2006)**

Business size: 230 M € - Marketing & sales budget 20 M € - 60 persone

Mission

Supportare a livello e strategico ed operative le diverse Business Units (Passengers, Motorbike, Truck, Farm ) al fine di:

- identificare opportunità di crescita per marchio/ canale/ key customers
- migliorare il servizio di post vendita e back office
- agevolare la transizione della forza di vendita dalla logica "single brand" a quella "multibrand"

Risultati più significativi

- riorganizzazione ed unificazione del marketing team per gestire 6 marchi in linea con la strategia Europea.
- nuova organizzazione e nuovi processi per supportare le Business Units relativamente a: assistenza tecnica, customer service, amministrazione vendite, gestione reclami, order entry e training. Risultati conseguiti : 80% customer satisfaction
- creazione di un team dedicato a definire ed implementare programmi di marketing e servizi per supportare lo sviluppo di una rete di dealers in soft franchising: 1000 POS in 2 anni.
- sviluppo di nuovi strumenti per migliorare l'efficacia della forza di vendita nel controllo del mix di prodotto e dei margini
- sviluppo di innovative ed aggressive programmi di marketing per creare una forte business partnership con case auto e società di autonoleggio: record di vendite e margine in entrambi i canali

**Consumer Business Unit Director, Dunlop Italy (303-2004)**

Business size: 70M € – Segmenti Vettura e Moto (Consumer, Racing, OEM) – 50 persone (vendite, marketing, amministrazione, customer service, logistica)

Mission

Sviluppare le vendite del marchio Dunlop in tutti i canali (distributori, rivenditori, concessionarie auto, società di autonoleggio) e migliorare la profittabilità

Risultati più significativi

- record vendite (+ 10% annuo ) & profitti (+10% annuo) sia nel segmento Vettura che Moto
- miglioramento della distribuzione (+ 100 POS) e della share of business presso i clienti più importanti
- crescita brand awareness attraverso advertising e eventi sportivi dedicati
- specifico programma di formazione per la forza di vendita fornendo nuovi strumenti di analisi e controllo per garantire la corretta implementazione della strategia commerciale

Dal 1996 al 2002

**PPG industries**

**Multinazionale americana leader mondiale vernici auto e industria,  
vetro e chimica di base – Pittsburg PA - USA**

**European Zone Director – Automotive Refinish Paint Europe (1999-2002)**

Business size: 150 M\$ /300 persone (al momento delle acquisizioni) - Gestione di 3 marchi (PPG, MaxMeyer, Autocolor) – Area geografica: Italia, ex Jugoslavia, Austria, Est Europa, Grecia, Turchia, Medio Oriente e Africa – Managing Director filiale Italiana

Mission

Creare, dopo il processo di acquisizione di MaxMeyer e ICI Autocolor, un'unica cultura e unica organizzazione di vendita capace di incrementare fatturati e margini, facendo leva sui punti di forza dei 3 marchi a portafoglio (PPG, MaxMeyer e ICI Autocolor).

Risultati più significativi

- definizione della nuova organizzazione di vendita della Zona, incrociando mercati e marchi, creando la figura di Zone Controller, sviluppando processi e sistemi di reporting
- rafforzamento della leadership sul mercato Italiano e significativo miglioramento della profittabilità (+ 5 punti %) attraverso integrazione e razionalizzazione delle strutture e del personale, armonizzazione delle procedure, riorganizzazione della rete distributiva, miglioramento del prezzo medio e consolidamento della clientela
- significativa crescita di fatturato e quote di mercato in Europa dell'Est, Turchia, Grecia ed Austria grazie a nuova brands strategy, ristrutturazione della rete di vendita e della rete distributiva (filiali, distributori, importatori)
- implementazione di una joint venture in Sud Africa, conquistando 500 nuove carrozzerie

**Direttore Divisione - Automotive Refinish Italy (1996-1999)**

Business size: 30 M\$ / 80 persone – PPG brand - Divisione composta da vendite, marketing, call centre, laboratori, due centri di formazione, amministrazione, controllo gestione, custode service, logistica, assistenza tecnica.

Mission

Incremento delle vendite e dell'immagine del marchio PPG presso le carrozzerie

Risultati più significativi

- record vendite e profitti
- consolidamento dei clienti e riorganizzazione della forza di vendita
- riduzione stock e miglioramento livello di servizio attraverso la ristrutturazione del sistema logistico (chiusura del magazzino centrale e di 9 depositi periferici)
- sviluppo di un data base di clienti / consumatori per identificare le priorità di investimento
- apertura nuovo sito affrontando tutte le problematiche EHS
- ottenuta certificazione ISO del sito attraverso completa re definizione di tutti i processi

---

Dal 1986 al 1995

**Johnson Wax**

Multinazionale Americana operante su mercati Consumer  
Racine, WI - USA

**Direttore Vendite Italia – Automotive Consumer Division (1993-1995)**

Business size: 15 M\$ / 25 persone

Mission

Aumento vendite

Risultati più significativi

- crescita fatturato e margini
- rinnovi contrattuali (GDO)
- ristrutturazione rete vendita ai fini di una maggiore focalizzazione sui key customers
- partnerships distributive (Castrol, TCI, Vinavil)
- creazione Trade Marketing
- CRM

**European Marketing Manager - Consumer Division (1990-1993)**

Business size: 75 M\$, coordinamento marketing teams locali, riporto al Direttore Marketing Europe ed al GM della filiale Italiana

Mission

Sviluppare ed implementare la prima strategia europea della categoria "Laundry Care" (prodotti per la cura dei tessuti e per il trattamento delle macchie su tessuto e moquette).

Risultati più significativi

- definizione e approvazione della strategia europea
- comprensione della "brand equità" per identificare le opportunità di "brand extension"
- definizione e gestione del portafoglio prodotti a livello Europeo
- razionalizzazione formati, labels, imballi
- sviluppo nuovi prodotti
- coordinamento a livello Europeo dell'attività R&D e Consumer Research
- membro del Global Team per la definizione della Global Strategy della categoria Laundry Care (4 mesi negli USA, lavorando con il Boston Consulting Group di Chicago)

**Product / Brand Manager Consumer Division (1986-1990)**

Product Manager linea insetticidi (marchio Raid) e Brand Manager linea Laundry Care (marchi Stira Ammira, BioShout)

---

Dal 1984 al 1986

**Mira Lanza**

Azienda italiana operante nel largo consumo

Assistant Product Manager linea additivi bucato (marchi Ava ammorbidente, Superbianco, Svegliabucato additivo in polvere) e Product Manager linea insetticidi (marchio SuperFaust)

---

**Dal 1979 al 1984**

**Consulente ed Imprenditore**

Socio dell'azienda paterna (azienda grafica e Casa Editrice) in qualità di responsabile amministrazione e controllo di gestione, agente con deposito (Club degli E

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

---

Diploma di Ragioniere-Programmatore

Laurea in Scienze Politiche (specializzazione economico-finanziario) presso l'Università di Genova. Punteggio 110 con lode. Titolo della tesi "L'impresa ed il sistema dei costi standard"  
Workshop in USA (4 mesi) con Boston Consulting Group Chicago.  
Partecipazione a svariati corsi di formazione e team building

**Altre lingue** Inglese (fluente) e francese (scolastico)

**AUTORIZZO ALL'UTILIZZO DEI MIEI DATI PERSONALI (DL 196/2003) ANCHE ON LINE (GDPR 2016/679)**