



Angeloni Claudio

Curriculum vitae

Claudio Angeloni è un manager con una profonda esperienza in ambito sia nazionale che internazionale.

Uno dei suoi punti di forza risiede nella capacità di dare supporto alla gestione e allo sviluppo di aziende nazionali unitamente all'implementazione di progetti in ambito internazionale.

E' stato il protagonista di importanti startup e riorganizzazioni aziendali.

Ha gestito la Direzione Generale di importanti multinazionali con progetti a copertura internazionale ed ha una visione completa dell'azienda e di tutte le sue componenti.

Ha una forte visione strategica che, unita a una profonda conoscenza dei processi aziendali, gli consente anche di gestire lo sviluppo commerciale internazionale mantenendo sempre il focus sulla marginalità economica dell'azienda.

Il coinvolgimento di tutte le parti aziendali nel raggiungimento degli obiettivi fanno di Claudio Angeloni un ottimo comunicatore e un team builder naturale.

Evitalia Srl

Vicenza – Veicoli da trasporto elettrici



Business Development Mgr – 2022 - attuale

Evitalia è una startup nata dalla forza imprenditoriale e finanziaria del fondatore di Multione e dalle conoscenze di business e dalle capacità organizzative e di sviluppo di Claudio.

Una approfondita analisi dei mercati ha evidenziato un ampio gap nel mondo dei veicoli elettrici da trasporto e questo, unito alle forti richieste a livello mondiale di veicoli non inquinanti, ha spinto l'imprenditore a credere in questo progetto.

Attualmente siamo in fase di sviluppo dei prototipi.

MultiOne Srl

Vicenza – Minipale articolate multifunzionali



Sales Director – 2018 - 2021

- Definizione della nuova strategia commerciale, marketing e distributiva
- Riposizionamento del brand nei principali mercati
- Aumento del fatturato a raggiungere i 30Mio in 2/3 anni

Principali risultati: definita e implementata la nuova strategia commerciale basata sulla creazione di una rinnovata rete distributiva basata su partner internazionali dotati di adeguata struttura commerciale e finanziaria. Avviate collaborazioni con tutti i partner selezionati, consolidata la programmazione e stabilizzata la fatturazione mensile. Chiuso l'anno 2020 (Covid impacted) con un fatturato vicino a € 30mio e un Ebidta superiore al 25%. Cessione, nel 2021, dell'azienda a un gruppo americano con una elevata valorizzazione a favore dell'imprenditore.

Pegaso Srl

Verona – Macchine agricole e per la logistica



Business Dev Mgr – 2014 - 2018

- Gestione del passaggio generazionale
- Riorganizzazione dei processi aziendali per migliorare il controllo costi, marginalità per linea di prodotto, e il controllo del business in generale
- Responsabile sviluppo business nazionale e internazionale
- Gestione delle vendite e marketing con copertura di una ventina di paesi nel mondo
- Riposizionato i prodotti, rivisto il pricing, i costi e migliorata la marginalità aziendale.
- Avviato nuove e importanti partnership d'affari e sviluppato anche partnership industriali

Principali risultati: Fatturato aumentato del +20% nel 2015 e del 30% nel 2016. Azienda tornata in utile dopo alcuni anni di perdite.

Globus Alliance

Milano / Vicenza - Consulenza per lo sviluppo del business Internazionale

Fondatore / CEO – 2010 - 2013

- Creato un network di partner internazionali professionali per il supporto ai progetti di internazionalizzazione per le PMI
- Progetti di consulenza e supporto a piani di riorganizzazione aziendale e di sviluppo del business internazionalizzazione

Principali risultati: supporto a diverse aziende Italiane nel trovare nuovi mercati e nuovi partner esteri con i quali rinnovare il portafoglio di business e aumentare / consolidare il fatturato.

Fossil Italy

Vicenza - Orologi e gioielli

Direttore Generale – 2003 al 2009



- Revisione e riorganizzazione aziendale con integrazione dei processi e dei flussi sia interni che esterni.
- Definizione delle strategie, obiettivi e processi di budget / forecast
- Riorganizzato l'azienda dando sviluppo della crescita da € 10Mio a €50Mio in tre anni
- Responsabile del conto economico aziendale, processi di budgeting e controllo
- Diretto e gestito importanti progetti internazionali (Gruppo Armani, Diesel, ...) per l'integrazione dei business sia wholesale che retail

Principali risultati: revisione dei processi aziendali, integrazione dei flussi distributivi e logistici, implementazione dei nuovi sistemi informatici. Questo ha consentito alla filiale italiana di mantenere una costante e forte crescita portando il fatturato da € 17mio a € 50Mio in tre anni portando la filiale a risultare "Watch market best player" nel 2007 (fonte: GSK)

Wings Italy

Milano – Sistemi informatici e consulenza aziendale

Ceo – 2000 to 2003

- Realizzazione e sviluppo di innovative soluzioni informatiche
- Avviato importanti partnership d'affari con IBM e HP
- Ricerca, sviluppo e messa sul mercato di soluzioni IT innovative:
 - Sistemi integrati di logistica satellitare
 - Moduli verticali in ambiente SAP R/3 (gestione agenti Enasarco)
- Consulenza strategica aziendale:
 - Supporto quotazione in borsa Gruppo Freedomland (area sistemi Informativi)
 - Supporto acquisizione corriere Executive da parte del gruppo Inglese GLS (area sistemi Informativi)

The Swatch Group

Milano - Orologi e gioielli

Direttore Generale – 1997 al 2000



Direzione e gestione delle aree operative a servizio delle 9 business units commerciali dell'azienda (Swatch, Longines, Omega, Rado, Hamilton, Blancpain, Certina, CK, Tissot):

- Information Technology
- Organizzazione e strutture
- Logistica e distribuzione
- Customer service e After Sales
- Purchasing/planning

Principali risultati: riorganizzati tutti i flussi e processi interni ed esterni. Migliorate le performances aziendali. Implementato SAP R/3. Ridotto i costi del 15% con un aumento del fatturato del 10% (£ 410Mld)

Braun Italy

Milano - Piccoli elettrodomestici

IT, Logistic and Organization manager – 1994 al 1997



- Gestione dei sistemi informativi
- Gestione della logistica
- Organizzazione, processi e strutture

Principali risultati: revisione dei processi aziendali, integrazione dei flussi distributivi e logistici, revisione dei sistemi informatici. La filiale è passata da £ 50Mld al £ 150Mld in poco più di 2 anni mantenendo inalterato il numero di risorse.

Misco Italy Computer Supplies

Milano - Accessori per ufficio

IT manager – 1989 to 1994



Sviluppato i sistemi informativi, integrato i sistemi Italiani con i sistemi di Gruppo
Implementato le filiali Spagnola e Francese per l'area sistemi informativi

Informazioni personali

Viaggi e trasferte:

Disponibile a viaggiare per lavoro sia in Italia che all'estero

Formazione:

Diploma Informatica / Elettronica

Formazione di management (percorsi Istud, CFMT, Federmanager)

Corsi di gestione aziendale con focalizzazione sul processo di budget e controllo P&L

Corsi in ambito IT, Logistica e Organizzazione aziendale

Lingue:

Italiano – madrelingua

Inglese – fluente (in grado di sostenere anche negoziazioni di business di elevato livello)

Francese – Business base

Interessi personali:

Famiglia, Baseball, Musica

Referenze:

Nazionali e internazionali. Disponibili su richiesta.

Contatti

Mobile: +39 335 8137044

Email: claudio.angeloni@gmail.com

Web: www.claudioangeloni.it

Linkedin: <http://it.linkedin.com/in/angeloniclaudio>

Autorizzo al trattamento dei dati personali in conformità alla normativa vigente