

# Curriculum Vitae

Alberto Bellucci



Nato a Torino il [REDACTED]

Email: [REDACTED]

---

## ISTRUZIONE

Diploma di scuola secondaria: presso Liceo Europeo "Cadorna" conseguito nell'anno 2000

Laurea Triennale in Economia e Commercio: studi marketing conseguita a Gennaio 2004 presso Università degli Studi di Torino

Laurea Specialistica in Economia e Commercio: Direzione delle Imprese conseguita ad Aprile 2006 presso Università degli Studi di Torino

---

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**2004** Stage presso IBM Italia , divisione X-Series, Hw Sector presso sede IBM di Segrate (MI)

Nel corso di questa prima esperienza lavorativa, ho potuto toccare con mano la tecnologia del principale Brand informatico mondiale IBM. Ciò è stato molto importante per conoscere da vicino l'approccio metodologico del mondo dell'Information Technology a 360°. Inoltre mi ha permesso di stringere delle relazioni rese utili nel corso degli anni successivi.

L'attività principale è stata quella di supporto della Struttura Pre-Sales IBM X- Series (tutta la tecnologia INTEL), con attività anche legate al marketing.

Ho avuto l'opportunità in quei mesi di lavorare anche in altre sedi dislocate di IBM oltre a quella di Segrate: Vimercate, Milano Centrale, Torino, Padova, Genova.

**2005** Stage presso MICROSOFT Italia, divisione Canale presso sede di Microsoft Italia di Segrate (MI)

Breve parentesi nel mondo del SW standard Distribuito.

In particolare l'attività era quella di supporto del Responsabile Canale ed Alleanze Microsoft Italia. L'esperienza è stata molto importante per conoscere tecnicamente l'altra faccia dell'Information Technology (dopo IBM leader nel mondo Hw, Microsoft leader nel mondo SW).

**Dopo le 3 esperienze esterne inizia l'avventura lavorativa all'interno dell'Azienda di Famiglia.** La prima qualifica è legata totalmente all'attività commerciale.

**2005** Sales Account presso BELLUCCI S.P.A. divisione Commerciale , sede di Torino

**2006** Sales Account e Marketing Manager presso BELLUCCI S.P.A. sede di Torino

Dopo i primi passi nell'ambito commerciale mi viene affiancata l'attività di organizzazione dell'Ufficio Marketing Bellucci fino a quel momento delegata all'esterno.

**2007** Vice-Sales Manager, Marketing Manager, Operations Manager presso BELLUCCI S.P.A. sede di Torino

Inizia un nuovo tipo di attività più articolata. A fianco dell'attività puramente commerciale, dove la lista di Clienti diretti è solo di livello Enterprise, inizia una nuova attività di affiancamento e di supporto del Responsabile Commerciale di Gruppo presso le sedi di Torino, Milano, Roma e Padova per la chiusura delle trattative più strategiche. Inoltre viene affidato il compito di gestione diretta di una nuova lista di Clienti "prospect-enterprise", soprattutto nel campo dei System Integrator.

Nuovo ruolo di supervisione dell'Organizzazione e delle Operazioni Interne Bellucci, con l'analisi di tutti i processi e gli strumenti aziendali (Crm, Rete, Infrastruttura It, Gestionale).

**2014** General Manager presso BELLUCCI S.P.A. sede di Torino.

Nomina a General Manager di Bellucci s.p.a. (sede di Torino e sede di Roma) e Supervisor delle Aziende del Gruppo (Bm Solutions e Npc).

Nuova attività con focus a 360° su tutta l'Azienda: Sales, Marketing, Amministrazione, Logistica, Acquisti, Reparto Tecnico e Maintenance, Reparto Pre-sales, Segreteria.

Procedure di rinnovamento dei processi interni.

**2017** Nomina ad Amministratore Delegato dell'azienda Bellucci spa e del Gruppo. Mantenimento della carica di Direttore Generale.

-----**OBIETTIVI CONSEGUITI**-----

Sales Account: nel corso di questa prima attività professionale, gli obiettivi raggiunti sono stati quelli di allargare la base clienti attivi.

Vice-Sales Manager: l'obiettivo raggiunto è stato quello di affiancare e consolidare i nuovi Sales Account entrati negli ultimi anni a far parte del Gruppo Commerciale Bellucci aiutando il progetto di ringiovanimento della struttura.

**Marketing Manager:** negli ultimi anni è stata rinnovata completamente la comunicazione di Bellucci spa utilizzando strumenti moderni (Siti, Social, Digital Marketing) e si è intensificato in maniera rilevante il numero di eventi sul territorio nazionale organizzati da Bellucci in affiancamento dei Brand (record anno 2015 con 23 eventi organizzati).

**General Manager:** gli ultimi 4 esercizi aziendali hanno sempre riscontrato un incremento in termini di fatturato e di utili raggiungendo nel 2014 il record di incremento del 33% annuale. Indicatore di una crescita positiva e sana. Sono stati raggiunti tanti obiettivi interni, come il consolidamento della sede di Roma, la realizzazione di 5 nuove macro-business-unit, l'implementazione del nuovo Crm, della nuova Rete Lan e della nuova Vpn. E' stata allargata la base clienti.

---

#### -----ESPERIENZE PERSONALI-----

Nel 1994 Fondatore e Amministratore del "1° Andrea Bocelli Fan's Club" al Mondo.

Nel 1997 Coordinatore di tutti i Fan's Club dedicati ad Andrea Bocelli nel Mondo (24 Fan's Club – Germania, Usa, Cina, Messico, Argentina, Francia ecc.).

Nel 1996 Fondatore della "Fantasi Picture" con l'attività di produzione e realizzazione di lungometraggi cinematografici. Realizzazione di 42 lungometraggi (dal 1996 al 2012) con attività di Regia, Sceneggiatura, Recitazione, Montaggio, Produzione e Organizzazione della Produzione.

Dal 2002 al 2010 membro del Rotaract "Torino La Marmora".

Prefetto di Club dal 2004 al 2007

Presidente di Club nel 2008

Responsabile della "Commissione Ricerca dell'Eccellenza" del Distretto 2030 nel 2009

---

#### -----SINTESI-----

Nel Corso del mio processo di formazione ho avuto la grande opportunità di poter toccare tutti i processi aziendali interni ed esterni. La maggior parte dell'esperienza è legata all'attività commerciale, ancor oggi il core business dell'Azienda che rappresento. Il fatto però di aver avuto una formazione anche sui processi interni focalizzandomi soprattutto sulla parte amministrativa, legale e marketing completano a 360° la mia attuale attività e la copertura delle problematiche sotto tutti gli aspetti.

Importantissima è stata anche la possibilità di interfacciarsi giornalmente con Aziende esterne non solo in qualità di Clienti, ma anche di Fornitori e Partners. Questo ha permesso alla nostra Azienda di creare una nuova rete di rapporti strategici che hanno portato beneficio e innovatività ai risultati soprattutto negli ultimi 3 esercizi. La formazione commerciale abbinata agli studi economici è stata indubbiamente un'ottima base per affrontare la completezza del ruolo attuale.

---