

INDIRIZZO: via G. Marini 5, 31100 Treviso**MOBILE:** +39 348 568 4354**EMAIL:** comunica@bvc.tv.it**SKYPE NAME:** bvc.mbazo**WEB:** bvc.tv.it**PRINCIPALE PROFILO SOCIAL:** www.linkedin.com/in/massimobazzo

Ho concluso il progetto europeo di BUSINESS & SALES DEVELOPMENT di **EHW Italia** - azienda di Vicenza nata tra l'Austria e l'Italia produttrice di impianti e macchinari per la pellettizzazione – individuando in particolare in Nordamerica e Francia nuove opportunità di mercato e partnership, gestendo marketing communications, ricerca e leads generation, CRM, comunicazione e promozione offline e online.

PRINCIPALE ATTIVITÀ PROFESSIONALE**MARKETING, COMMUNICATION, SALES, & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGEMENT**

Ho preso parte a numerosi uffici di marketing communications, comunicazione esterna e interna, vendite e sviluppo, supportando investimenti e processi decisionali, obiettivi di vendita, innovazione, programmazione, PR, online e offline. La mia esperienza, nata in agenzia pubblicitaria, è maturata in ruoli di sviluppo sia strategico che operativo, in progetti di carattere nazionale e internazionale e in numerosi settori produttivi.

Competenze Generali: Management, Vendite, Marketing, Comunicazione int/ext, Web/Social e eMail Marketing, SEO, Business Development, Performance Analysis, Strategia CRM, Innovazione dei processi e Formazione (marketing, tecniche di vendita, metriche del marketing, comunicazione efficace e negoziazione).

2022 BUSINESS & SALES DEVELOPMENT**StartIT, Prato**

Ho gestito nel 2022 il progetto di business & sales development di StartIT- azienda internazionalizzata di Prato del ICT con strumenti AI, GPS, IoT – per la diffusione del marchio e conoscenza dei servizi e prodotti offerti, con individuazione di nuovi mercati e loro caratteristiche, realizzazione e gestione della pipeline commerciale, dalla ricerca dei dati e primo contatto alla personalizzazione dell'offerta, gestione CRM, contrattualizzazione, inclusa ogni attività di comunicazione, promozione e servizio postvendita. [startit.it]

2018 PR SALES & MARKETING MANAGER EU**UHI Limited, Limassol, Cipro**

United Hospitality Institute è una società di servizi professionali nel settore luxury hospitality, membro del American Hotel & Lodging Association (AHLA), fondata nel 2017 da Columbia Shipmanagement – multinazionale del ship-management e maritime services providers, con presenza globale di oltre 20 sedi di rappresentanza, agenzie e training centres, e 15.000 addetti. UHI ha richiesto un progetto di sviluppo del mercato in 7 paesi europei, inclusa la gestione di tutti i marketing/sales managers e agenzie, stimolando le vendite con iniziative locali e campagne promozionali web e social media. [uhinstitute.com]

2017-2011 BUSINESS DEVELOPMENT PROFESSIONAL SERVICES ITALIA**Xerox Corporation - Xerox Italia SpA**

Programma di Business Development Italia, supporto Rete di Vendita, Marketing, Formazione. Dal 2015 consulente esclusivo della partner Americana InfoTrends Inc. per la rete nazionale clienti Xerox Italia. Primo caso di successo tutto italiano realizzato per Copygraph di Verona, specializzata in servizi digitali per la GDO, con incremento del volume prodotto di circa 40% in 7 mesi dall'intervento. [xerox.com]

2017-2016 MARKETING COMMUNICATIONS MANAGEMENT**System Graphic, Roma**

Direzione Marketing e Comunicazione, Vendita e supporto Ufficio Gare, Pianificazione, Eventi, Web e Social Marketing, formazione interna, sviluppo di mercato, lead generation e strategia CRM. Key Account: Alitalia, Lufthansa, Enel, Eni, Istat. Rivediamo strategia e comunicazione delle offerte pubbliche e vinciamo la gara per il centro stampa interno FAO di Roma, del valore di 2ML di Euro/anno per 2 anni. [sysgraph.com]

2015 SALES & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER**Eos Strumentazione Clinica, Padova**

Progetto di creazione di una nuova rete di vendita italiana per il mercato veterinario, selezione e gestione risorse, controllo performance. Responsabile budget, obiettivi, marketing e sviluppo catalogo prodotti, lead generation e supporto servizio postvendita. Nei primi 6 mesi della nuova rete è stato raggiunto il target di circa +20%. [eosbio.com]

2013 RESPONSABILE UFFICIO MARKETING E COMUNICAZIONE**Gruppo Green Power SpA**

Marketing strategico e operativo, web & social, Comunicazione corporate e prodotto, supporto Vendite, Pianificazione, gestione budget e forniture, formazione risorse, generazione sistema di valutazione performance ed efficienza. **Crescita:** in circa 2 anni la rete di vendita è cresciuta da 40 a 200 persone e il fatturato da circa 11 a oltre 35ML. [gruppogreenpower.com]

2011-2008 MARKETING E COMUNICAZIONE MANAGEMENT**Europrint, Imoco Group**

Direzione marketing, pianificazione, Gestione dati e monitoraggio performances, Sviluppo servizi e prodotti innovativi, Comunicazione Web e Social, Ricerca & Sviluppo, gestione certificazione FSC e piano di formazione. [imocogroup.it]

2008-2007 WEB MANAGER MANAGING DIRECTOR**Donadini Agenzia Pubblicitaria**

Direzione Web Unit, gestione CRM e clienti, gestione risorse, budget, fornitori. Key Account management, pianificazione e controllo, vendite, comunicazione interna ed esterna.

2007-2001 MARKETING, VENDITE, COMUNICAZIONE, DESIGN & VISUAL**BVC, Treviso**

Creazione struttura e Direzione. I servizi includevano creatività e grafica, art direction, gestione eventi e fornitori, online/offline. Clienti: Geox SpA, NordEst Holding SpA (Arredissima), Biennale di Venezia, Zafferano Calici e Illuminazione, General Membrane SpA, Fastback MotoGP Sport Marketing, Automobile Club d'Italia, Davidoff Italia.

2000-1999 SENIOR DESIGNER MANAGING DIRECTOR**Mazware digital, Londra, UK**

Gestione Business Unit BTL; supporto web e multimedia.

STUDI & PRINCIPALI CORSI

LUISS Business School, *Executive Master In Marketing & Sales, marketing metrics*, Roma.
Istituto Universitario di Architettura di Venezia.
Antonio Canova Liceo Classico, Treviso.

Fusioni e Acquisizioni, Paul Reilly, New Direction Partners USA.
B2C E-commerce, fattori critici di successo e modelli di business, School of Management Università di Milano.
Business Development for Professional Services, Xerox Corporation, Berlino, Germania.
Formazione Forza di Vendita, processi e valutazioni, CiTiO Professional Training, Treviso.
Corso Alta Formazione Brand Interfirm, Unindustria Treviso e Università di Milano.

PRINCIPALI COMPETENZE DIGITALI

Fluente in: MSOffice; Adobe CS (Photoshop, Illustrator, Acrobat, InDesign), CorelDraw, QuarkXPress; 2D AutoCAD, audio/video editing tools, Internet/social tools, eCommerce, website/domains, Gsuite, analytics, eMail marketing tools, CRM, CMS, Hubspot, WordPress; basic HTML, XML, Salesforce, Projects, Dynamics CRM.

LINGUE

ITALIANO: madrelingua

INGLESE: fluente (full pro)

FRANCESE: 5 anni di studio (mid pro)