

# Gennaro Filocamo: le mie esperienze nel dettaglio

## Gen 2021- Oggi DIMAV Funzione: Direttore Vendite

Da oltre vent'anni al servizio dei tuoi eventi

Compleanni, battesimi, lauree, matrimoni, ma anche soltanto il gusto dello stare insieme.

Sono moltissimi i momenti nella vita di ognuno di noi in cui ci ritroviamo a celebrare un avvenimento, una ricorrenza speciale. Dietro le quinte di moltissime di queste feste c'è Big Party, il marchio creato dalla famiglia Dello Iacono a partire da un semplice retrobottega.

Il brand è nato come una realtà napoletana e, successivamente, si è inserito sul mercato nazionale e internazionale con un solo obiettivo: accompagnarvi nei giorni più importanti della vostra vita!

L'idea

Tutto è cominciato con Mario, il capostipite, che aveva avviato un'attività di commercializzazione all'ingrosso di prodotti per la pasticceria: nel frattempo, Vincenzo e Antonio, i due figli, avevano intuito che c'era un intero mondo, quello delle feste e delle ricorrenze, ancora tutto da scoprire e da riempire di proposte. Da lì, il primo germe per dare vita ad una nuova attività, sfruttando un risparmio di 500mila Lire ed il retrobottega dell'attività di famiglia per avviare quel progetto in cui credevano così profondamente.

Nel 1994 è nata la D.I.M.A.V. Srl, acronimo dei cognomi e dei nomi della famiglia: Dello Iacono Mario/Maria Antonio Vincenzo.

L'azienda, oggi, fa del marchio Big Party uno dei principali produttori e distributori in Italia di tutti gli oggetti che aiutano a celebrare una festa: dai piatti ai tovaglioli colorati e coordinati con tovaglie ed altri accessori, dai cappellini ai coriandoli, dalle candeline ai festoni. Un viaggio in cataloghi sempre nuovi e continuamente arricchiti che è una vera e propria immersione in un mondo di oggetti coloratissimi e variegati.

Un'idea imprenditoriale che è stata avanguardistica: quando l'azienda ha fatto il suo ingresso nel mercato, infatti, in questo segmento commerciale c'era ben poco; e siamo stati i primi a realizzare prodotti personalizzati con scritte in italiano!

Oggi l'azienda vanta una sede di circa 6mila metri quadrati e un catalogo con più di 5mila prodotti: dal piatto a forma di tocco per le feste di laurea alla linea personalizzata per i tifosi partenopei, frutto dell'accordo con la SSC Napoli. Dietro ognuno di loro c'è un ufficio stile che pensa e realizza soluzioni grafiche coordinate per tutte le occasioni ma anche un lavoro di ricerca per offrire ai consumatori i migliori standard di qualità e sicurezza: temi sui quali, negli anni, l'azienda ha investito molto.

## Giu 2019 - Oggi – Consulente di Direzione e Strategia Aziendale

La consulenza strategica ha il massimo dell'efficacia quando si concentra su una catena di 3 punti focali.

Cosa voglio fare:

ossia come posso sviluppare la massima competitività dell'azienda nei confronti dei suoi concorrenti.

In quest'ambito sono inclusi i seguenti temi: quali mercati attaccare, a quali segmenti di clienti dedicarsi, come dare un'identità diversa al proprio brand, con quale modello di business affrontare questi mercati in modo diverso dai concorrenti, come districarsi tra le centinaia di strumenti di marketing operativo esistenti.

Come posso farlo:

le aziende funzionano grazie alle persone e ai processi. In quest'area sono inclusi tutti i temi quali l'impostazione di una gestione smart delle risorse umane o l'impostazione di una produzione secondo principi lean.

Come posso permettermelo:

competere nel mercato di oggi richiede implementazioni di nuove unità operative, alleanze, acquisizioni, investimenti strutturali...

Cosa faccio:

- Studio di strategie per migliorare le prestazioni dell'azienda;
- Elaborazione di sistemi di contabilità industriale;
- Consulenza negli investimenti;
- Pianificazione finanziaria e controllo di gestione;
- Elaborazione di progetti economico finanziari;
- Elaborazione di soluzioni organizzative dell'area marketing;
- Elaborazione di soluzioni organizzative dell'area commerciale, creazione e gestione di reti di vendita dirette (Agenti) ed indirette (Distributori, Grossisti, DO, GDO, ecc.);
- Formulazione di soluzioni per migliorare l'efficienza dei processi;
- Analisi di dati e informazioni di natura economica;
- Analisi e strutturazione del software gestionale più adatto alle esigenze dell'azienda e più performante

Compenso:

**Tutto ha un costo!**

Oltre a rimborso spese a piè di lista: un giorno di consulenza € 1.500, 15 giorni € 20.000, 30 giorni € 38.000. Per consulenze superiori ai 30 giorni, preventivo ad hoc.

N.B. Tutti gli importi si intendono al netto di IVA.

## **Giu 2019 - Ago 2020 IL SOLE 24 ORE**

### **Funzione: Area Manager Rete Professionale**

Il Gruppo 24 ORE è il principale gruppo editoriale multimediale attivo in Italia nel settore dell'informazione economica, finanziaria, professionale e culturale.

L'offerta informativa del Sole 24 ORE, quotidiano leader nell'informazione economica, finanziaria e normativa, è integrata con l'Agenzia di stampa Radiocor (leader italiana nell'informazione finanziaria), il portale [www.ilssole24ore.com](http://www.ilssole24ore.com) e Radio 24, l'emittente radiofonica news&talk, nata il 4 ottobre 1999.

Nei servizi ai professionisti e alle imprese il Gruppo occupa una posizione di mercato fortemente competitiva con le sue banche dati e servizi on line.

Il Gruppo 24 ORE, quotato presso la Borsa Italiana dal 6 dicembre 2007, vanta inoltre una presenza importante nell'organizzazione di mostre e appuntamenti culturali realizzata attraverso 24 ORE Cultura, uno dei principali player del mercato che, con vent'anni di esperienza e oltre 200 grandi mostre prodotte, può vantare una consolidata rete di relazioni con le principali istituzioni in Italia e nel mondo.

Nel mio ruolo mi occupo di:

- ricercare/selezionare Agenti nelle province del Nord-Est che abbiano una consolidata esperienza nel mercato di riferimento: Commercialisti, Fiscalisti, Aziende, Professionisti Tecnici (Ingegneri, Architetti, Geologi, Geometri, Periti industriali, Amministratori di condominio), Avvocati, Magistrati, Notai e Pubblica Amministrazione.
- Definire il budget ed i target di vendita
- Organizzare e coordinare l'utilizzo delle risorse disponibili
- Tenere i rapporti con gli tutti gli Ordini/Collegi Professionali presenti nel territorio affidatomi
- Attribuire i compiti, le responsabilità e le autorità dei partecipanti ai vari progetti
- Correggere l'organizzazione in tempo reale in relazione all'analisi degli eventi
- Fornire un flusso informativo che permetta di valutare in ogni momento l'efficienza della rete vendita
- Raggiungere e migliorare gli obiettivi in termini di qualità e quantità nei tempi previsti

## **Dic 2017- Mag 2019 Giuffrè Francis Lefebvre**

### **Funzione: Area Manager Rete Legale Sviluppo Business**

Giuffrè Editore è la casa editrice fondata a Milano nel 1931 da Antonino Giuffrè.

Con un'esperienza di quasi 90 anni Giuffrè Editore è tra i top player in Italia nei mercati dell'editoria professionale giuridica e fiscale, universitaria e scientifica. Nel novembre del 2017 la casa editrice è stata acquisita al 100% da Editions Lefebvre Sarrut (ELS), gruppo leader in Europa nell'editoria professionale legale e fiscale.

La Rete Legale Sviluppo Business riveste un ruolo strategico per l'azienda ed ha come mission la vendita di prodotti/servizi di editoria elettronica e software specialistico per studi legali.

Nel mio ruolo mi occupo di:

- ricercare/selezionare Agenti nelle province del Centro Italia che abbiano una consolidata esperienza nel mercato di riferimento: avvocati, magistrati, notai ed enti.
- Definire gli obiettivi
- Scegliere i piani d'azione decidendo qualità e quantità di risorse da utilizzare
- Dare origine a unità operative
- Organizzare e coordinare l'utilizzo delle risorse disponibili
- Attribuire i compiti, le responsabilità e le autorità dei partecipanti ai progetti
- Esercitare il controllo
- Correggere l'organizzazione in tempo reale in relazione all'analisi degli eventi
- Fornire un flusso informativo che permetta di valutare in ogni momento l'efficienza della rete vendita
- Raggiungere e migliorare gli obiettivi in termini di qualità e quantità nei tempi previsti

## **2014/2017 LEGISLAZIONE TECNICA SRL**

### **Funzione: Direttore Commerciale**

Legislazione Tecnica, società nata nel 1933, è uno dei principali editori di riferimento per l'informazione tecnico/professionale nei settori dell'architettura e dell'ingegneria, realizza infatti prodotti e servizi per i professionisti tecnici: ingegneri, architetti, geometri, periti, geologi.

Prima del mio ingresso in azienda la commercializzazione dei suoi prodotti e servizi avveniva esclusivamente tramite mailing (cartaceo) e DEM.

Il mio compito primario è stato quello di creare nuovi canali di vendita, ho realizzato quindi due nuove reti di Agenti

sul territorio nazionale: la rete Area Professionale (attualmente conta 21 agenti) che si rivolge direttamente ai singoli professionisti, aziende ed alla Pubblica Amministrazione, e la rete Librerie (attualmente conta 7 agenti) che gestisce i rapporti con il circuito librario.

Per ogni nuovo canale ho studiato e redatto i vari contratti: procacciatore d'affari e d'agenzia, sia mono che plurimandatario. Ho inoltre realizzato tutta la modulistica occorrente: copia commissioni (sia per l'Area Professionale che per la Rete Librerie), contratto di licenza d'uso, contratto estimatorio (per il circuito Librai) ed un Manuale Operativo Commerciale (ad uso della Rete Librerie). Mia anche la procedura di recupero crediti e quella dei flussi di comunicazione: Agente-Azienda ed Azienda-Agente.

Ho inoltre dato origine ad una struttura di Teleselling (attualmente conta 8 telesellers) gestendo in prima persona il software che permette ai Telesellers di contattare il potenziale cliente e realizzando le varie campagne outbound su un database costantemente aggiornato con liste profilate. Sempre per il Teleselling realizzavo personalmente lo script delle telefonate, le Dem e le email da inviare ai potenziali clienti ed organizzavo e supervisionavo tutte le attività svolte dagli operatori generando report che consentivano di monitorarne le performance.

Ulteriore mio compito è stato quello di stipulare accordi quadro con Ordini/Collegi/Associazioni professionali sia per i prodotti/servizi dell'Editore che per la l'area Formazione.

La società è infatti molto attiva anche nel settore della formazione professionale con rilascio di crediti formativi, avendo una Business Unit dedicata che rivolge i propri servizi ad una clientela professionale e/o istituzionale, proponendo una forte personalizzazione dei prodotti e servizi formativi in base alle esigenze ed alla struttura dei fruitori.

## **2011/2014 SALES FACTORY SRL**

### **Funzione: Amministratore Delegato e Direttore Commerciale**

La società ha due divisioni, una di esse si occupa di marketing strategico e creazione di reti di vendita, l'altra è Partner Platinum **STR** (STR è leader da più di trent'anni nel campo dei software gestionali per l'edilizia, offrendo soluzioni e servizi per rendere più efficace e competitiva l'attività di professionisti, artigiani, imprese edili e impiantistiche, general contractor, enti pubblici e stazioni appaltanti, multiutilities, gestori di patrimoni immobiliari e operatori del facility management) **A giugno dell'anno 2014 STR è entrata a far parte del Gruppo TeamSystem.**

Tra i clienti della Sales Factor si annoverano sia aziende che enti: Banca D'Italia, De Sanctis Costruzioni spa, Gruppo HTR spa, Smet Italia spa, Assiverde srl, Grandi Stazioni Engineering spa, Grillini Costruzioni srl, Imprendo spa, Sac spa, 3TI spa, ecc.

## **1998/2011 MAGGIOLI SPA**

### **Funzione: Direttore Vendite**

Sono entrato a far parte della Maggioli Editore S.p.A. nel giugno del 1998.

La mia prima missione è stata quella di creare un nuovo canale di vendita con l'obiettivo di attaccare il mercato dei professionisti (commercialisti, avvocati, ingegneri, architetti e geometri) e delle aziende: ho quindi creato la Rete Agenti Area Professionale.

Quando ho lasciato l'Azienda la Rete Agenti Area Professionale era composta da 51 Agenti.

Nel marzo 1999 il Dr. Manlio Maggioli (Presidente della società) mi nominò Direttore Vendite della Maggioli Editore S.p.A., con l'incarico di gestire in prima persona tutti i canali di distribuzione dell'azienda: librerie, grossisti, agenti, rivenditori, teleselling e mailing.

Nel gennaio 2001 la famiglia Maggioli mi affidò la Direzione Vendite della Maggioli S.p.A. nata dalla fusione delle tre aziende principali del Gruppo Maggioli: Maggioli Editore, Maggioli Modulgrafica e Maggioli Informatica. In questa nuova funzione il mio diretto superiore è stato l'Amministratore Delegato, Dr. Paolo Maggioli, e gestivo i seguenti Canali di Vendita: Agenti di Gruppo, Agenti Consociate, Rivenditori, Librerie, Agenti Area Professionale, Agenti Metropolis ed Agenti Rete Sviluppo Nuove Tecnologie.

Gli ultimi due canali vendono esclusivamente i prodotti ed i servizi della Maggioli Informatica e della Maggioli Tributi. Mentre agli Agenti Metropolis è assegnata la gestione dei comuni con più di 30.000 abitanti, gli Agenti Rete Sviluppo Nuove Tecnologie si occupano dei comuni con meno di 30.000 abitanti. Mio è il progetto strategico della realizzazione della Rete Sviluppo Nuove Tecnologie, composta da 31 agenti con un fatturato annuo di circa 16 milioni di euro.

Oltre a gestire tutti i canali di vendita nella mia funzione di Direttore Vendite mi sono occupato anche della riorganizzazione e relativa gestione del Servizio Clienti, dell'Ufficio Marketing, dell'Ufficio Fiere e Convegni e dell'Ufficio Sistemi Informativi.

## **1994/1998 Il Sole 24 Ore**

### **Funzione: Responsabile Commerciale Area Nord (LOMBARDIA, PIEMONTE, LIGURIA, VALLE D'AOSTA, VENETO, TRENTO ALTO ADIGE E FRIULI VENEZIA GIULIA)**

Nel 1994 il Dr. Paolo Imperatori, Direttore Generale del Sole 24 Ore, decise di creare una nuova figura, il Responsabile Commerciale: l'Area Nord venne affidata a me e l'Area Centro Sud al mio collega, Lucio Luzi.

Per dare una mano al collega mi sono recato spesso anche in Sicilia, supportando il Capo Area, Antonino Nicosia, nelle sue varie attività.

Nel ruolo di Responsabile Commerciale rispondevo direttamente al Direttore Generale e gestivo 3 capi area, 4 coordinatori di area e 53 agenti. Fatturato realizzato nel 1998: 55 miliardi di lire.

### **1991/1993 Il Sole 24 Ore**

**Funzione: Capo Area Nord (LOMBARDIA, PIEMONTE, LIGURIA, VALLE D'AOSTA )** della LASERDATA S.P.A., società del gruppo IL SOLE/24ORE che produceva e commercializzava BANCHE DATI su CD-ROM e software gestionali indirizzati a professionisti ed aziende.

In tale funzione rispondevo direttamente al Direttore Commerciale, Antonio Maurizio Gaetani, e gestivo 3 coordinatori di area e 24 agenti. Fatturato realizzato nel 1993: 16 miliardi di lire.

### **1987/1990 COMPUTERTECH SRL**

**Funzione: Amministratore Delegato**

La società era rivenditore di Personal Computer e software prevalentemente gestionale (BUFFETTI DATA). Era inoltre specializzata nella commercializzazione di banche dati su CD-ROM realizzate dalla LASERDATA SPA (azienda poi assorbita da Il Sole 24 Ore nel 1990) . Nella mia carica mi interessavo, oltre che della gestione societaria, delle vendite hardware e software e dell'assistenza sistemistica dei pacchetti installati. Organizzavo inoltre corsi di formazione per i concessionari e gli agenti addetti alla commercializzazione di banche dati. Tali corsi prevedevano lo studio e la soluzione delle problematiche di installazione hardware e software del CD- ROM sui personal computer degli utenti finali e la preparazione del personale commerciale con particolare attenzione all'analisi comparativa della concorrenza ed all'approfondita conoscenza delle banche dati da proporre ai clienti.

## **1985/1987 Il Centro Contabile SPA Divisione BUFFETTI DATA**

**Filiale di Milano: Foro Buonaparte, 53 - MILANO -**

**Funzione: Responsabile Commerciale Area Nord**

La società, che faceva parte del gruppo BUFFETTI, aveva 75 filiali in Italia con circa 500 dipendenti ed un fatturato annuo di circa 120 miliardi delle nostre vecchie lire.

Ho curato la commercializzazione di hardware e pacchetti software (prevalentemente gestionali).

Il trasferimento presso la sede di Milano, chiesto nel novembre 1983 per motivi familiari (mia moglie insegna in un liceo di PAVIA), mi è stato concesso nel novembre 1985, dopo avere provveduto all'addestramento di ben tre sostituti.

Dal 1985 al 1987 ho inoltre supportato, nei periodi di maggior lavoro, il reparto software nell'installazione e nell'assistenza delle procedure ed ho curato in prima persona la risoluzione di particolari problematiche di gestione aziendale poste dagli end-users e dai rivenditori (OEM).

## **1980/1985 Il Centro Contabile SPA Divisione BUFFETTI DATA**

**Filiale di Napoli: Via Ruoppolo, 119 - NAPOLI -**

**Funzione: Responsabile Commerciale Area Sud**

Ho curato la commercializzazione di hardware e pacchetti software (prevalentemente gestionali).

Oltre a gestire le vendite dirette ed indirette, mi sono occupato della formazione del personale dei punti vendita del Sud Italia tenendo corsi sull'hardware e sul software a listino. Tali corsi avevano lo scopo di creare in ogni punto vendita un esperto che sapesse dimostrare al potenziale acquirente la validità del prodotto offerto ed effettuare la vendita. L'obiettivo è stato raggiunto con l'apertura di 28 centri denominati "BIT POINT".