

Leonardo Bianco

Direttore Marketing • Marketing & Sales Temporary Manager



Nato a Bologna il 20/03/1965



Via Aldo Moro, 120/B – 40038 Vergato (Bo) - Italia



+39 329 6067079



leonardo.bianco.privato@gmail.com



<https://www.linkedin.com/in/leonardobianco/> ● <https://leonardobianco.it>



PROFILO PROFESSIONALE

Sono un Direttore Marketing e Vendite, ho operato per oltre 20 anni sia in PMI appartenenti a Gruppi multinazionali, gestendo fino a 23 persone per lo sviluppo di progetti a livello globale.

Ho svolto ricerche di mercato e analisi statistiche per la creazione di nuovi prodotti e azioni commerciali. Ho pianificato e gestito decine di lanci di prodotto, dall'analisi fino al marketing operativo e alla comunicazione, in collaborazione con Ricerca e Sviluppo, Product management e Commerciale.

Ho sviluppato strategie, strumenti, campagne e organizzato centinaia di eventi di settore, in presenza e online.

Ho lavorato a stretto contatto con CEO e Direttori Generali per lo sviluppo strategico dei mercati e il miglioramento delle performance della rete commerciale e di marketing.

Prediligo un approccio metodico, basato sui dati e fortemente orientato ai risultati.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2021 - attuale **Marketing che fa impresa**

CEO - Consulenza di marketing strategico e strategia d'impresa

Attività principali

Marketing Strategico, Strategia di Impresa, Marketing digitale

- Strategia e posizionamento strategico – Produttore macchinari industriali
- Pianificazione di marketing e comunicazione digitale – Produzione impianti d'aspirazione
- Strategia d'Impresa e marketing strategico – Distributore macchinari per la pulizia industriale
- Posizionamento strategico – Produttore miscelatori industriali per edilizia, ceramica, food&pharma
- Branding, posizionamento e comunicazione – Produttore macchine per il packaging

2000 - 2021 **Nilfisk – (Danimarca, Filiale di Zocca, MO)** Fatturato: 980 milioni di euro – Dipendenti: 4500
Gruppo danese leader mondiale nel settore delle macchine per la pulizia industriale

2018 - 2021 **Direttore Marketing** | **Global Campaign manager** (riporto al Chief Marketing Officer)

Responsabilità principali

Responsabile della strategia di marketing delle linee di prodotto destinate all'industria

- Ricerca e analisi dei bisogni dei clienti per settore industriale
- Lancio di nuovi prodotti industriali: strategia, pianificazione e sviluppo "pacchetto" di lancio
- Generazione di contatti qualificati per i prodotti destinati all'industria

Realizzazioni

- Individuazione delle potenziali applicazioni del prodotto per ogni settore industriale
- Lancio di 5 nuovi prodotti creando il pacchetto del materiale di lancio per 43 filiali nel mondo
- Sviluppo di 3 campagne di marketing digitali: KPI: 24% di ritorno contro il 10% atteso

2013 – 2017 **Direttore Marketing** (riporto al CEO della business unit "Aspiratori Industriali")

Responsabilità principali

Responsabile della strategia di marketing della linea "Aspiratori Industriali"

- Individuazione delle aree di miglioramento tecnico dei prodotti in base ai desiderata dei clienti
- Formazione continua della rete commerciale sulla focalizzazione vs i settori strategici
- Ottimizzazione della produzione e logistica dei materiali di marketing
- Aumento delle vendite dei Key Customer

Realizzazioni

- Conjoint analysis per la creazione di nuovi prodotti, poi divenuti standard di mercato: +15% di vendite
- Lancio di prodotti nel settore nell'Additive Manufacturing: + 8% di vendite
- Creazione di una Web App, distribuita a 240 commerciali : - 85% costi per le stampe
- Account Based Marketing su Key Customers: + 22% vendite presso il Gruppo Nestlé

Responsabilità principali

Responsabile del marketing del Centro di Competenza "Aspiratori Industriali"

- Sviluppo della struttura di marketing in Europa e USA
- Progetto di innovazione di alcuni prodotti di punta per aumentarne la competitività
- Orientamento strategico del marketing
- Progetto di miglioramento dei risultati della rete commerciale e marketing

Realizzazioni

- Formazione di 23 persone, gestione 1MIL/€ di budget: + 11%/anno di fatturato il 30% del quale proveniente da azioni di marketing
- Collaborazione con il Politecnico di Milano e l'Istituto di Farmacologia dell'Università di Parma per innovazione prodotti e validarne la loro efficacia: i prodotti sono poi divenuti best sellers
- Modifica dell'orientamento del marketing dal prodotto/mercato al settore/applicazione: + 10% vendite di prodotti speciali e + 8% di margine
- Miglioramento dei processi commerciali: + 11% fatturato

1996 - 1999 **CFM Aspiratori Industriali – (Zocca, MO)** Fatturato: 43 milioni di euro – Dipendenti: 110
Leader mondiale nel settore degli aspiratori industriali

Marketing Manager – (Riporto diretto al Presidente di CFM aspiratori industriali)

Responsabilità principali

Responsabile del marketing Strategico ed Operativo EMEA e USA

- Sondare la soddisfazione del cliente
- Sviluppo letteratura di marketing e sito internet aziendale
- Organizzazione delle fiere Nazionali e Internazionali
- Sviluppo della rete di distribuzione in Europa e USA
- Ideazione e distribuzione delle campagne di marketing, gestione delle sponsorizzazioni

Realizzazioni

- Sviluppo degli strumenti di marketing e primo sito internet aziendale: + 200% di contatti
- Espansione rete di vendita in Europa e USA: +22% del fatturato e +7 rivenditori
- Campagne di marketing diretto: ROI al 2480%.
- Sponsorizzazione Squadra di basket A1: + 20% contatti fra i Key Account

1993 - 1995 **Fefra srl - Centro internazionale della Medicina Applicata – (Bologna)**

Responsabile Commerciale e Marketing – (Associato in Partecipazione)

Responsabilità principali

Responsabile del modello di business, pianificazione, marketing e comunicazione

- Responsabile del lancio della Scuola per Medici Chirurghi Estetici

Realizzazioni

- Fra i primi in Italia, ho trasmesso in streaming gli interventi chirurgici da sala operatoria
- La Scuola ha fatturato 2,6 Miliardi di Lire nel biennio con un EBITDA del 44% divenendo leader in Italia

FORMAZIONE E ULTERIORI CONOSCENZE

- Laurea in Scienze Politiche Indirizzo Politico-Amministrativo (Spec. in Organizzazione e lavoro)
- Master in Ricerca di mercato (Bocconi - MI) – Marketing strategico (IMD Business School - CH)
- Conoscenze informatiche: Office, Project, SPSS, Salesforce, SAP, Excel /Data Analysis Certified
- Conoscenze linguistiche: Inglese fluente parlato e scritto