

SIMONE FABBRI – CV breve

Simone Fabbri, entra fin da subito nel mondo del vino come tecnico di cantina, diventa agronomo e prosegue la sua attività come consulente ottenendo una borsa di studio sui cicli finanziari.

Attraverso l'impegno aziendale ha vissuto personalmente la crescita storica del mondo del vino ideando progetti innovativi come il primo HUB per le consegne in Italia.

Fin dall'inizio della sua attività aziendale lavora nella **Value Chain** gestendo Pianificazione, Servizio Clienti e Distribuzione su tutta la Wine Supply Chain dalla vigna al consumatore. Nel suo periodo l'azienda principale è cresciuta di 13 volte nel fatturato.

Alcune esperienze commerciali effettuate gli hanno permesso di accrescere l'efficienza delle risposte al mercato in continuo cambiamento.

Con il 60% dei prodotti destinati all'esportazione ha sempre basato le scelte sull'analisi dei mercati creando la figura del controller commerciale.

Dal 2019 sviluppa la figura di **Market Innovation & Culture** con responsabilità nella crescita dei mercati e la Formazione Commerciale delle reti di vendita.

Sentendo forti i valori delle sue origini familiari agricole, parallelamente iniziò l'attività di relatore sulla **Creazione di valore**, tiene relazioni a master su come il mondo del vino porta valore all'economia. Le docenze sono effettuate C/O università prestigiose (LUISS, Sant'Anna, POLIMI, MIB Trieste, Polimoda) mantenendo anche docenze a corsi in associazioni di settore.

GENNAIO 2021

Autorizzo il trattamento dati personali ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Reg. UE 2016/679