



Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Nome(i) / Cognome(i)

Simone Fabbri

Esperienza professionale

Date
Lavoro o posizione ricoperti

Dal 2019 ()
Wine Market Innovation & Culture
Strutturazione di una nuova figura con responsabilità creare azioni specifiche per la crescita dei risultati di vendita. Questo avviene effettuando analisi di mercato con relativo action plan (**market innovation**) a cui si aggiunge l'ideazione di una nuova cultura di formazione commerciale (**culture**) per agenti e consumatori.

Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Dal 1995 al 2019
Direttore dei Servizi Commerciali
Segue tutta la **Value Chain** creando un ufficio che rediga e agisca il Piano vini, supply chain e assistenza clienti. Applica chiari principi di delega e controllo abbandonando la gestione gerarchica a favore dell'economia del dono.
Nel 1997 vive e gestisce la distribuzione della **start-up Luce della Vite**, oggi unico Luxury brand italiano del vino nato negli anni '90.
Nella Pianificazione arriva a gestire oltre 80 qualità di vino con 1500 item unici.
Teorizza e realizza **4 format di programmazione della produzione** in base alle esigenze di mercato dei prodotti.
Nell'assistenza clienti e **credit manager** attivando anche la responsabilità del Rischio di Credito arrivando a sbloccare business bloccati dal rischio commerciale o politico.

Nome e indirizzo del datore di lavoro
Tipo di attività o settore

Marchesi Frescobaldi
Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali

Date
Lavoro o posizione ricoperti
Principali attività e responsabilità

Dal 1990 ()
Relatore a corsi e Master
Fin dall'inizio tiene lezioni ai corsi AIS soprattutto in Toscana a circa 1000 allievi ogni anno. Successivamente si sono aggiunte relazioni a scuole di vario livello su argomenti legati al

	<u>Service e alla Creazione di valore</u> ; fra questi Business International, LUISS, Scuola Superiore Sant'Anna, master Lusso Polimi.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Aziendale e privato
Tipo di attività o settore	<u>Creazione di valore economico con approccio etico</u>
Date	Dal 2001 al 2019
Lavoro o posizione ricoperti	Responsabile della formazione
Principali attività e responsabilità	Gestione della formazione nel gruppo con l'obiettivo di migliorare le relazioni fra i settori nell'interesse primario dell'azienda. Il miglioramento delle conoscenze fra commerciale e imbottigliamento risulta chiave nell'aumento dei fatturati. La formazione vista anche come sviluppo del clima aziendale. Sempre nel fine di aumentare le vendite, analizzando il settore in Confindustria, ha implementato attività classiche legate alla gestione (delega, controllo, riporti, problem solving). La formazione si completa con l'istruzione dei nuovi agenti.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Dal 2001 al 2018
Lavoro o posizione ricoperti	Commercial Manager Corporate Brands
Principali attività e responsabilità	Ricerca e fatturazione con brands di proprietà della famiglia Frescobaldi ma non gestiti dal network di vini che aiutino alla gestione di opportunità aggiuntive. 5-10 clienti esteri per un fatturato di 400.000€/anno.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Tenute di Toscana Distribuzione
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Dal 2014 al 2016
Lavoro o posizione ricoperti	Credit manager Recupero e riordino del credito
Principali attività e responsabilità	Per rispondere ai contrattempi della crisi post 2008 e della partenza del 2° cambio di sistema gestionale sono stati creati nuovi report specifici e, in totale sintonia con Direzione e network commerciale, cambiate le regole sulla clientela di recupero credito che nel 2016 hanno portato ad una selezione della clientela di gruppo di alta qualità minimizzando allo 0,4% le perdite Italia, 0,1% su export. La media mondiale di incasso è scesa ad 88giorni massimizzando i pagamenti bancari.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Dal 2010 al 2016
Lavoro o posizione ricoperti	Creazione del 1°WINE HUB nazionale
Principali attività e responsabilità	Analisi di mercato, scelta del partner ed implementazione di un sistema logistico che ottimizzasse le esigenze dei canali gestiti in Italia. Dopo un'analisi nazionale il partner scelto in lavoro H24, ha effettuato l'investimento per creare una cella climatizzata nel luogo fisico del passaggio delle trazioni notturne ottenendo nel 2016: 1) consegne a tempo da espresso nelle regioni strategiche con costi da normale corriere, 2) climatizzazione che per effetto del lavoro H24 permette di avere un'inerzia fino a destino anche d'estate, 3) procedura sicurezza nazionale sotto telecamere con azzeramento degli smarrimenti, 4) procedura consegne tassative (5.000 nel 2016). Costi dal 2016 ai minimi storici di 4,1% sul mercato. La solidità del progetto risiede nell'interesse del partner sul format di costo e la creazione di 1 milione di € di suo giro d'affari.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali

Date	Dal 2002 al 2003
Lavoro o posizione ricoperti	1° portale agenti aziendale
Principali attività e responsabilità	Analisi e implementazione del portale con area riservata alla digitazione ordine e successiva implementazione su 100 agenti Italia. Dopo 1 anno di analisi nel gennaio 2003 è iniziata l'implementazione che a dicembre vedeva il 93% del business del tradizionale che arrivava da web. Le chiavi al successo sono state la maniacale ricerca della riduzione dei tempi agli agenti e la conseguente velocizzazione di consegna di 2 giorni. Il progetto fin dal 2003 lavorare in tempo reale quando neanche le banche lo erano.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Nel corso del 1996
Lavoro o posizione ricoperti	Creazione processo di budget di programmazione
Principali attività e responsabilità	Creazione della figura del <u>Controller Commerciale</u> (rimane responsabile per 7 anni dei conti economici per profit center), della sessione annuale di Business Plan, delle procedure implementate con il network commerciale. Da luglio attivata l'annuale <u>richiesta commerciale di vendemmia</u> .
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Nel corso del 1996
Lavoro o posizione ricoperti	Analisi per nuovo mainframe gestionale
Principali attività e responsabilità	Coordinatore analisi commerciale e produzione. kick-off del 1°DB relazionale nel 1997. Crea in questa occasione una codifica semiparlante ancora in uso dopo 20 anni e adottata da molti altri produttori di vino.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Nel corso del 1995
Lavoro o posizione ricoperti	Progetto Infocenter – project leader
Principali attività e responsabilità	Creare un DB statistico autonomo dal gestionale per l'analisi dei mercati e la produzione dei report necessari alla creazione del Business Plan. Dead line per discussione Budget 1996
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Dal 1992 al 1993
Lavoro o posizione ricoperti	Area manager Campania
Principali attività e responsabilità	Riorganizzare gli agenti e gestire gli agenti producendo una crescita in primis di clientela prestigio e di fatturato
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Dal 1990 al 1994
Lavoro o posizione ricoperti	Pubbliche relazioni tecniche
Principali attività e responsabilità	Comunicare i valori delle Tenute di proprietà per farne capire il valore a clienti del canale tradizionale Italia e importatori dei mercati esteri
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali

Date	Dal 1990 al 1994
Lavoro o posizione ricoperti	Servizi Commerciali Italia
Principali attività e responsabilità	Gestione ufficio servizi Italia per iter ordini, corrieri
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Marchesi Frescobaldi
Tipo di attività o settore	Coltivazione vigne, produzione e vendita di vino sui mercati internazionali
Date	Dal 1989 al 1990
Lavoro o posizione ricoperti	borsista
Principali attività e responsabilità	Studio e pubblicazione su: "Il sistema di trasformazione e commercializzazione delle cantine sociali toscane. Analisi dei riflessi dei finanziamenti a valle della produzione".
Nome e indirizzo del datore di lavoro	INEA – osservatorio di economia agraria per la Toscana
Tipo di attività o settore	Ricerca
Date	Dal 1989 al 1990
Lavoro o posizione ricoperti	Consulente
Principali attività e responsabilità	Consulenza enologica di cantina
Nome e indirizzo del datore di lavoro	2 piccoli produttori Villa Bianca sig. Baglioni e sig. Lepri
Tipo di attività o settore	Produzione di vino per ristorante
Date	Dal 1980 al 1987
Lavoro o posizione ricoperti	Tecnico di cantina
Principali attività e responsabilità	Ricevimento delle uve, gestione delle squadre di lavoro e analisi di laboratorio nei periodi vendemmiali e di vinificazione
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Castelli del Greve Pesa nel Chianti Classico
Tipo di attività o settore	Vinificazione di uve dei soci conferenti
Istruzione e formazione	
Date	2013
Titolo della qualifica rilasciata	"The invisible touch experience" con 24 top manager su come affrontare la complessità dei tempi moderni. Full immersion di 3 giorni https://www.youtube.com/results?search_query=the+invisible+touch+experience
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<i>Newton24 Gruppo Sole24Ore</i>
Date	2007
Titolo della qualifica rilasciata	Percorso per sviluppo skills da Coach
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<i>S&A-Change</i>
Date	2001
Titolo della qualifica rilasciata	New hire training session C/O Robert Mondavi USA per preparare l'importazione in Italia
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<i>Robert Mondavi Ltd</i>
Date	1995
Titolo della qualifica rilasciata	Soggiorno di formazione in Inghilterra con visite a clienti e canali
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	<i>Matthew Clark Wholesale Ltd</i>
Date	1992
Titolo della qualifica rilasciata	Soggiorno di formazione in Giappone con visite a clienti e canali

Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Foodliner Japan
Date	1991
Titolo della qualifica rilasciata	Soggiorno in USA con visite a clienti e canali
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Robert Mondavi Ltd
Date	1988
Titolo della qualifica rilasciata	laurea in Agraria
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Università degli studi di Firenze
Date	1980
Titolo della qualifica rilasciata	Diploma di Perito Agrario
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	Istituto tecnico Agrario Firenze
Lingue	Inglese B2 (ultimo 2016)
Capacità e competenze informatiche	Ha fondato la sua carriera sulla statistica e le valutazioni costo/beneficio tramite ogni software disponibile. Alte conoscenze sull'utilizzo di Excel. Spesso ha effettuato analisi per informatizzare aree di lavoro

Seminari e Conferenze

Date	2016 2017 2018 2019
Titolo della qualifica rilasciata	Relatore sul Service nel mondo del vino al Master Food&Wine business
Nome e tipo d'organizzazione	LUISS
Date	2016 da
Titolo della qualifica rilasciata	Relatore al master "Vini italiani e mercati mondiali" creato insieme all'associazione AIS Italia su: "Il Service nel mondo del vino" e "La creazione di valore nel mondo agricolo"
Nome e tipo d'organizzazione	Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa
Date	2014
Titolo della qualifica rilasciata	Relatore con viaggio diplomatico di 1 settimana alla 1° conferenza sul food in Uzbekistan. Conferenza di 500 persone di cui 200 stranieri con permanenza e visita privata alla capitale Tashkent e Samarcanda. Importante esperienza sulla creazione di valore. http://www.ifc.uz/en/
Nome e tipo d'organizzazione	Ambasciata Uzbekistan
Date	2014 e 2015
Titolo della qualifica rilasciata	Relatore ad un modulo di 2 giorni nel 1° master per manager del vino in Italia
Nome e tipo d'organizzazione	Business International

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Firenze, 21/03/2023