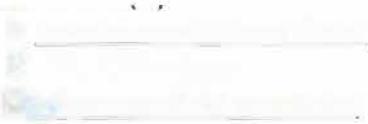


Simone Fabbri



PROFILO PROFESSIONALE

La mia carriera professionale si è sviluppata nel **Settore Vitivinicolo**. Ho iniziato come tecnico agronomo/consulente di cantina per poi ricoprire diversi ruoli all'interno della Frescobaldi storico produttore di vini in toscana. In Frescobaldi ho ricoperto inizialmente un ruolo nella **Gestione dei servizi commerciali**, per passare poi ad avere la responsabilità di **Production Planning e Distribution Manager**. Negli ultimi anni sono diventato **Wine Market Innovation and Culture Manager** ruolo, quest'ultimo che mi ha dato l'opportunità di impostare una strategia commerciale/marketing basata sull'attribuzione di un valore culturale al marchio Frescobaldi. Questa iniziativa, in sinergia con una mirata analisi dei mercati esteri, ha permesso all'azienda di incrementare le vendite, proponendo una nuova modalità di sviluppo del business.

Mi occupo costantemente di formare le risorse umane al fine di raggiungere una visione comune, proponendo inoltre un modello di leadership basato sull'**economia del dono**.

Parallelamente alla mia professione, partecipo in veste di relatore a numerosi seminari e conferenze in Italia e all'estero sul tema dell'importanza della **creazione di valore nel settore food**.

Il tema della **sostenibilità** guida le mie scelte aziendali e le iniziative che metto in atto per il territorio.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Frescobaldi S.r.l. (1990 – oggi)



La famiglia Frescobaldi è una storica famiglia di produttori di vini d'eccellenza, attiva in Toscana da oltre 700 anni. Oggi gestisce aziende e 11 tenute modello nei territori più prestigiosi della Toscana, del Friuli e dell'Oregon. Con un fatturato di 170 milioni di euro e 450 dipendenti, è tra i principali produttori di vino in Italia.

2019 – presente **Wine Market Innovation and Culture Manager**

Luogo: Firenze

Riporto Diretto: Amministratore Delegato

PRINCIPALI RESPONSABILITÀ:

Il ruolo ha il duplice obiettivo, di condurre ricerche di mercato su prodotto/paese/canale di vendita, al fine di individuare e monitorare le tendenze del mercato del vino, contribuendo all'elaborazione di strategie commerciali mirate, oltre a identificare la corretta comunicazione commerciale, proponendo i valori unici della cultura aziendale, con l'obiettivo di potenziare le vendite.

PRINCIPALI RISULTATI:

- La valorizzazione della cultura aziendale, attraverso workshop con gli agenti, combinata con strategie di export, ha portato ad aumentare i clienti di specifici prodotti dall'8% al 27% durante il periodo del Covid.
- Utilizzo di una piattaforma per analizzare le carte dei vini online di 40.000 ristoranti negli USA e in Europa, fornendo ai distributori dati precisi per sviluppare strategie di vendita mirate.
- Dopo un'accurata analisi del mercato tedesco, l'azienda ha deciso di sostituire l'importatore, non più allineato alle strategie aziendali per quel mercato. È stata così individuata un'organizzazione forte e motivata, in grado di gestire con attenzione il canale della grande distribuzione e di ricostruire la rete vendita, favorendo lo sviluppo dei grossisti per il canale della ristorazione. Sebbene siamo agli inizi, i rivenditori stanno crescendo a un buon ritmo, registrando nel 1° semestre un aumento di circa il 20% nei clienti serviti. Per un'azione di stimolo alla crescita effettuo con gli uomini di vendita workshop in zona sui vini "pillar" su come adeguare i valori al mercato locale.

1995 – 2019 Production Planning e Distribution Manager

Riporto Diretto: Proprietà – Amministratore delegato

PRINCIPALI RESPONSABILITÀ:

Il ruolo prevedeva la responsabilità della pianificazione commerciale (pianificazione produttiva dei prodotti/mercati) partendo dalla definizione del budget annuale fino al demand plan dei prodotti. Coordinavo inoltre la gestione degli ordini, la supply chain e il customer care. Ero anche responsabile della gestione del credito con coperture per l'export. Responsabilità della formazione delle figure manageriali in tema di soft skills e contemporaneamente ero responsabile della formazione degli agenti commerciali in ambito tecnico/commerciale.

PRINCIPALI RISULTATI:

- Durante il periodo di gestione del ruolo il fatturato dell'azienda è cresciuto da 9 a 126 milioni €
- Creazione e implementazione, a Firenze, del 1° wine HUB in Italia, che ha consentito la consegna espressa nell'80% del territorio nazionale a costi di consegna standard.
- Apertura di un transit point (USA) presso il porto di Livorno, che ha permesso di ridurre i tempi di distribuzione commerciale verso il mercato americano e di ottimizzare i listini sui vini di rotazione.
- Creazione nuova linea di prodotti destinati alla GDO, che oggi generano un fatturato del valore di 6 milioni di euro
- Introduzione della digitalizzazione degli ordini che ha permesso di ridurre gli errori del 93% e i tempi di consegna di 24h
- Riduzione in 4 anni dell'80% delle out of stock di vino sui singoli mercati e gli over stock.

1990-1995 Gestione servizi commerciali

Riporto Diretto: Direttore Commerciale

PRINCIPALI RESPONSABILITÀ:

Ho la responsabilità nella gestione degli ordini e delle spedizioni, del coordinamento e monitoraggio dell'intero processo post-ordine, inclusa la supervisione delle fasi di consegna. Ho ricoperto ruoli di Area Manager, con la responsabilità di garantire il raggiungimento degli obiettivi regionali e di coordinare le attività degli agenti, fornendo loro formazione e supporto tecnico sui prodotti. Ho la responsabilità della gestione relativa alla stipula e all'amministrazione dei contratti degli agenti, assicurando il rispetto delle condizioni contrattuali, in conformità alle normative aziendali.

PRINCIPALI RISULTATI:

- Ottimizzazione e riprogrammazione digitale degli ordini, migliorando l'efficienza del processo di vendita e garantendo un monitoraggio accurato in tempo reale di tutte le fasi operative.
- Riorganizzazione strategica della rete agenti in Campania e del team agenti Italia ed estero (oltre 100), con l'obiettivo di migliorare la copertura territoriale e potenziare le performance di vendita nei mercati chiave.

Istruzione, corsi di formazione e di aggiornamento

- 1980 – Diploma di perito agrario presso Istituto tecnico agrario di Firenze
- 1988 – Laurea in Agraria presso Università degli Studi di Firenze
- 2001 – **Robert Mondavi Winery Corporate School** (California) - *Making good wines is a skill: fine wine an art*
- 2013 – **Newton Management Innovation** (Sole24 Ore) - *The invisible touch experience* (seminario sul management della complessità)

Seminari e conferenze come relatore

- 2014: ICF (International Food Safety Forum) – Uzbekistan
- 2014-15: Business International Relatore modulo “operations nel mondo del vino” a Wine Business Executive Program
- 2016-19: Relatore presso il Master “Food&wine Business” della Luiss
- 2016-oggi: Relatore al master “Vini italiani e mercati mondiali” organizzato con AIS Italia sui temi di “il service nel mondo del vino” e “la creazione di valore nel mondo agricolo” organizzato dalla Scuola Superiore Sant’Anna di Pisa.
- 2024: Relatore al festival internazionale del vino a Tashkent su: “How uzbek wine can enter international markets”

Competenze

- Competenze Informatiche: **Excel** (livello avanzato)
- Competenze Linguistiche: **Inglese** (B2)