

Gian Andrea Oberegelsbacher

Executive Temporary Manager

09/12/11

Egregi Signori,

Sono interessato esclusivamente a missioni come Temporary Manager, specializzato in posizioni di Amm.Delegato, Direzioni Generali/Commerciali, normalmente di breve-media durata (1-18 mesi), spesso half time e con contratti a progetto.

Le mie aree d'intervento vanno dai check up aziendali (1 mese), alle vere e proprie missioni di affiancamento della proprietà sui seguenti temi: passaggi generazionali, fusioni, acquisizioni/cessioni rami d'azienda, rilancio gestionale/organizzativo/commerciale/, apertura nuovi mercati/filiali e lancio nuovi prodotti, creazione NewCo.

Le mie skill principali sono così riassumibili: attitudine al lavoro per obiettivi, grinta e determinazione, visione strategica, capacità di innovare, capacità di fare gruppo ottenendo il massimo dai collaboratori, esperto nel far "succedere le cose" e porre in atto i cambiamenti nelle organizzazioni aziendali, con il focus sul profitto e la crescita, controllandone lo sviluppo.

Durante il mio percorso professionale, ho sviluppato forti capacità di problem solving, sono abituato ad essere presente sul mercato, vicino alla rete vendita e ai clienti, dando così risposte immediate e cogliendo rapidamente le nuove opportunità offerte dallo stesso.

Ho maturato le mie esperienze in contesti e mercati internazionali fortemente competitivi, nell'ambito di svariati canali di vendita e in diversi settori, vendendo prodotti e servizi con l'ausilio di tutti gli strumenti/tecnologie del marketing moderno.

Infine fanno parte delle mie competenze, operazioni di turnaround (parte commerciale e riorganizzativa), ottimizzazioni e cost cutting, riduzioni del personale e negoziazione sindacale, scelte di delocalizzazione produttiva e outsourcing di processi, laddove necessario, opero abitualmente in team con colleghi temporary esperti.

Maggiori info e casi di successo sul mio sito personale: www.temporarymanager.net e su quelli in collaborazione con colleghi manager: www.temporarymanager.info, www.temporarymanager.org, e www.leading.it di cui sono Vice Presidente.

Il mio libro pubblicato nel 2011 s'intitola: *Temporary manager, un professionista al passo coi tempi*. Edito da Wolters Kluwer Italia (Ipsa) http://shop.wki.it/Ipsa/Libri/Temporary_management_s82828.aspx

Nel ringraziarvi per l'attenzione prestata, Vi autorizzo ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e succ. mod. al trattamento dei dati personali da me trasmessi.

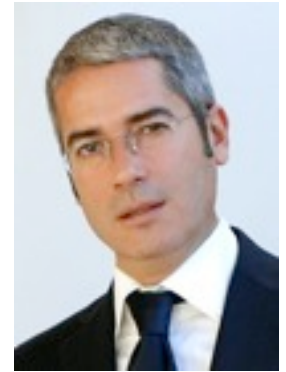
Distinti saluti

Gian Andrea Oberegelsbacher

Gian Andrea Oberegelsbacher

Executive Temporary Manager

CURRICULUM VITAE



Temporary Manager dal 2005 ad oggi

(Percorso professionale validato con procedura di assessment da: Niederdorf Italia Srl)

AZIENDE PRIVATE

Web Company HI-FI di lusso (Genova) - Check-up Riorganizzativo - Revisione strategica, organizzativa e politiche commerciali (1 sett)
Gruppo Metalmeccanico (BS) - Direzione Generale - Riorganizzazione e passaggio generazionale per futura acquisizione (3 mesi)
Gruppo Vitivinicolo (VR) - Direzione commerciale & Marketing - A seguito di un'acquisizione, copertura vuoto manageriale (4 mesi)
Distribuzione Specializz. (FE) - Direzione Generale - Riorganizzazione aziendale e raddoppio rete vendita, canale tabaccherie (22 mesi)
Oculistica (VR) - Direzione Commerciale & Marketing - Organizzazione commerciale e sviluppo rete vendita (9 mesi)
Colorificio (TN) - Direzione Generale - Ingrosso e dettaglio - Passaggio generazionale e riorganizzazione aziendale (12 mesi)
Arredamenti/Cucine (VR) - Check up Aziendale - Riorganizzazione Commerciale & Marketing - Riposizionamento dei due Brand (1 mese)
Abbigliamento (FI) - Abiti da sposa, rivisitazione rete commerciale, riorganizzazione aziendale (2 mesi)
Chimica (VI) - Start up nuovo business: studio piano di business per lancio di un nuovo prodotto (2 mesi)
Maglieria (VI) - Operazione di turnaround, parte riorganizzativa e commerciale (2 mesi)
Accessori Fashion (MI/PD) - Redazione business plan per il lancio di un nuovo brand (3 mesi)
Pelletteria Lusso (RN) - Direzione Gen./Comm. - Lancio di un nuovo brand segmento lusso, start up rete vendita worldwide (4 mesi)
Rifiuti Speciali (MI) - Check up Aziendale - Riorganizzazione aziendale a seguito nuova acquisizione (1 mese)
Eldom (BS) - Missione di ricerca nuovi clienti/produttori in Turchia, settore elettrodomestici (1 settimana)
Medicale (PD) - Direzione Generale - Lancio mondiale di un nuovo prodotto brevettato para-medicale per i diabetici (24 mesi)
Tessile (MO) - Coordinamento Generale - Creazione e lancio filiera A.T.I. costituita da 10 aziende del comparto tessile (12 mesi)
Moda & Accessori (Rep. S. Marino) - Ricerca e inserimento nuovi brand di fascia alta nella struttura (12 mesi)
Packaging (Rep. S. Marino) - Leader mondiale nel packaging, sviluppo mercati Medio-Oriente ed Europa dell'Est (9 mesi)

AZIENDE PUBBLICHE / ISTITUZIONALI / NO PROFIT

ANAS SpA (RM) - Ristrutturazione divisione marketing, pubblicità stradale, redazione piano NewCo ANAS ADV (18 mesi)
Guardia di Finanza (RM) - Rivisitazione totale abbigliamento/divise 65.000 finanziari, qualità e tecnica forniture (12 mesi)
CNA Sezione Fashion (MO/Carpi) - Docenza rivolta alle PMI sull'internazionalizzazione del settore Fashion (3 mesi)
Onlus per la cura del disagio e dell'abuso sui minori (RM) - Riorganizzazione delle procedure interne in chiave manageriale (1 sett.)

Gian Andrea Oberegelsbacher

Executive Temporary Manager

Carriera Manageriale dal 1984 al 2005

2002/2005 - Zippo Fashion Italia Srl (Vicenza) - Amministratore Delegato - Dirigente

Azienda leader nella pelletteria Italiana dal 1978. L'omonimia con la più famosa Zippo americana, produttrice di accendini, era fonte di considerevoli conflitti nei mercati mondiali. I contatti avviati e le trattative di successo con Zippo USA si sono conclusi con l'acquisizione, da parte di quest'ultima, della Zippo Fashion. Gestione con delega piena dell'azienda (50 dipendenti in Italia e 200 in Romania), rispondendo poi alla proprietà americana. Rete vendita composta da agenti e distributori, 800 negozi in Italia e 400 all'estero.

Consigliere nel CdA dell'AIMPES-Milano (Ass. Italiana produttori di Pelletteria), curando l'organizzazione e la valorizzazione in un'ottica di promozione internazionale della "Pelletteria Made in Italy".

1999/2002 - Air Machine Srl - (Cesena) - Direttore Generale/Commerciale - Dirigente

Azienda metalmeccanica produttrice di macchine per il fitness, 50 dipendenti. I mercati di riferimento: riabilitazione post-traumatica (centri fisioterapici e ospedali) e palestre (sportivo e agonistico). La Mission consisteva nella Direzione Generale, ma per una più ampia delega di poteri da settembre 2001 sono diventato Amministratore Delegato, obiettivo: rilanciare e risanare l'azienda per rivenderla entro 3 anni, conseguito con successo.

1994/1999 W. L. Gore & Associati Srl (Verona) - Direttore Commerciale/Marketing - Quadro

Multinazionale statunitense produttrice dei tessuti GORETEX® e WINDSTOPPER®, 6.500 dipendenti. Responsabile divisione Workwear per l'Italia e il Sud Europa, composta da otto persone e con un fatturato di circa 16 mln di euro.

1992/1994 - Quelle Distribuzione SpA (Verona) - Responsabile Commerciale - Quadro

Sede italiana della multinazionale tedesca Quelle Gustav Schickedanz KG (50.000 dipendenti), gruppo operante nel settore delle vendite di abbigliamento e calzature su catalogo, con creazione rete vendita di affiliati commerciali, 300 tabaccherie, attraverso accordo quadro nazionale con la Federazione Italiana Tabaccai.

1984/1992 - Agenzia Girardi Srl (Verona) - Agente

Agente per il Triveneto dei marchi d'abbigliamento uomo: PAUL & SHARK YACHTING, YVES SAINT LAURENT, GLENMAC, LONGHI

Studi e approfondimenti:

Istituto Tecnico Professionale - Trento

University of Delaware - Newark (USA) - Full immersion di lingua inglese

University of Manchester (UK) - Basic Textile Course

SDA Bocconi (Milano) - Come sviluppare un business plan

SDA Bocconi (Milano) - Analisi economico-finanziaria di progetti d'impresa

SDA Bocconi (Milano) - Modelli e strumenti per la formulazione di strategie

SDA Bocconi (Milano) - Business plan per l'internazionalizzazione

Akron (Milano) - Successful Communication Strategy

Helmut Rauch (Verona) - Come parlare in pubblico

J. G. Martin & Partners (Milano) - Gestione delle vendite complesse

Kaeser (Milano) - Come influire sulle scelte d'acquisto dei clienti

Learning International (Milano) - Professional Selling Skills III

Strategie d'Impresa (Torino) - Come condurre meeting di vendita

Richmond Italia (Milano) - Marketing Forum, partecipazione a 6 edizioni

Lingue: Italiano - madrelingua, Inglese - ottimo, Tedesco - buono, Spagnolo - basico

Luogo e data di nascita: Verona, 2 novembre 1964

Pubblicazioni: Il mio Libro - Temporary Manager "Un professionista al passo coi tempi" Editore Wolters Kluwer Italia (Ipsa)

Articoli/Interviste/Tesi di Laurea: vedi Rassegna Stampa personale

Docenze: Corso sull'Internazionalizzazione delle PMI del settore tessile (CNA Modena) - Novembre 2008 Gennaio 2009

Associazioni:

- Vice Presidente del Consiglio Direttivo di Leading Network, Associazione di Temporary Manager per il Nord Est (dal 2009)

- Membro del CdA di A.I.M.P.E.S. (Associazione Italiana dei produttori di Pelletteria e Succedanei) (2003-2005)

Volontariato: Mondo X (telefono amico) - Verona (1995-1996)

Sports & Hobbies: Tennis, nautica, interior design, arte contemporanea, scacchi