

C. V.

FRANCESCO GUBERTINI

Marketing Manager & AI Specialist | Data-Driven Decision Making

339.8552008 | info@francescogubertini.it

Sito web personale: www.francescogubertini.it



PROFILO

Con un approccio pragmatico e analitico coordino il team marketing, sviluppando modelli basati sui dati per definire le strategie di posizionamento e di brand più efficaci, riducendo le incertezze e massimizzando il ritorno sull'investimento.

MATRICE DELLE COMPETENZE OPERATIVE

Product Strategy & Data Analysis

- Product Development: Gestione della roadmap di prodotto, dall'analisi dei trend materici alla definizione delle SKU (Stock Keeping Units). Coordinamento con R&D e Produzione per industrializzazione prototipi.
- Technical Data Management: Redazione e manutenzione di listini prezzi complessi, schede tecniche di prodotto (DOP, Schede Sicurezza), calcolo pesi/colli e ottimizzazione logistica degli imballi.
- Merchandising Tecnico: Progettazione e ingegnerizzazione di strumenti per il punto vendita (sinottici, culle, banchi tecnici), gestione fornitori (cartotecniche, campionisti) e controllo qualità.

Business Intelligence & Crm

- Sales Analysis: Monitoraggio granulare dei KPI di vendita (Sell-in/Sell-out, Margine per linea prodotto, Rotazione magazzino). Analisi scostamenti budget vs consuntivo.
- CRM Architecture: Implementazione, customizzazione e amministrazione di sistemi CRM (Salesforce, SugarCRM, V-Tiger) per la gestione della pipeline commerciale e ticket di customer care tecnico.

AI Strategy & Workflow Automation

- AI Workflow Automation: Utilizzo avanzato di LLM (Large Language Models) per l'analisi semantica dei feedback clienti, la generazione automatica di descrizioni tecniche multilingua e l'automazione di task amministrativi ripetitivi.
- Digital Tools: Excel Avanzato (Power Query, Pivot), Power BI (Data Visualization), Adobe Creative Suite (InDesign per impaginazione tecnica), WordPress (Gestione cataloghi online).

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Responsabile Marketing & Business Analyst | Opera Group (Settore Ceramico) | Gennaio 2018 – Presente

Innovazione di Prodotto & AI Strategy

- Coordinamento dello sviluppo prodotto con tecnologia Lamgea System (grandi lastre), curando il ciclo di vita dall'analisi dei trend alla dismissione.
- Implementazione AI Predittiva: Utilizzo di algoritmi per l'analisi dei dati di vendita storici e il forecasting degli stock, ottimizzando la rotazione di magazzino.
- Generative AI per i Contenuti: Integrazione di strumenti di Intelligenza Artificiale Generativa per la creazione automatizzata di testi tecnici, traduzioni multilingua e supporto alla creazione di asset visivi per cataloghi e moodboard, riducendo drasticamente il Time-to-Market.

Rebranding & Corporate Identity

- Sviluppo dell'architettura di marca (Opera, Element, Grip 1.0) per segmentare l'offerta su diverse fasce di prezzo.
- Direzione creativa e operativa su cataloghi, packaging e strumenti di merchandising, garantendo coerenza visiva dalla produzione alla logistica.

Trade Marketing & Retail

- Progettazione di soluzioni espositive (Shop-in-Shop, Box) per grandi player del DIY (OBI, Leroy Merlin, Tecnomat).
- Analisi del ROI sul Merchandising: mappatura delle campionature e calcolo del ritorno sull'investimento per ogni espositore posizionato.

Analisi Dati & CRM

- Implementazione di dashboard in Power BI per il monitoraggio dei KPI di vendita.
- Gestione digitalizzata del Customer Care per ridurre le contestazioni (-8%) e mappare le causali di reso.

Responsabile Marketing | Acetaia Gubertini (Luxury Food) | Dicembre 2019 – Presente

Digital Strategy & Piattaforme

Progetto imprenditoriale che ha trasformato una realtà familiare in un brand orientato al profitto, riposizionando il prodotto da semplice condimento a "bene di investimento".

- Sviluppo autonomo dell'ecosistema e-commerce proprietario (WooCommerce) e integrazione con Marketplace (Amazon, eBay).
- Gestione campagne Performance Marketing (Google Ads, Meta) con focus su SEO e indicizzazione organica.

Brand Positioning

- Creazione di un'identità visiva "Luxury" (Packaging, Etichette) basata sui valori di Slow Made e Made in Italy.

Segmentazione Omnicanale

- Strategia differenziata per cluster: B2C (Social/Web), Ho.Re.Ca. (Linee Riserva) e GDO (Linee dedicate), gestendo internamente la logistica e il Customer Service.

Responsabile Marketing | Waterline - Bevco Solido Group | Settembre 2016 – Dicembre 2017

- In un contesto di post-acquisizione aziendale, il focus è stato l'unificazione e la standardizzazione. Ho agito come collettore tra diverse realtà produttive per costruire una "Corporate Identity" univoca e coerente.

Change Management & Identity

- Riprogettazione dei marchi e dell'immagine coordinata di gruppo per allineare le aziende acquisite sotto un unico "ombrellino" valoriale.
- Restyling delle sedi fisiche e dei materiali di vendita per trasmettere la nuova filosofia aziendale.

Sviluppo & Lancio Prodotto

Analisi dello scenario competitivo e coordinamento del lancio di nuove linee (es. Drinkit), traducendo le specifiche tecniche in vantaggi commerciali comunicabili.

RETE VENDITA BMW ITALIA | Specialista Marketing Retail & CRM | Gen 2014 – Set 2016

Il marketing inteso non come promozione, ma come strumento di controllo finanziario e di processo. Il ruolo richiedeva una gestione rigorosa dei flussi di lead e del budget.

CRM & Processi Finanziari

- Utilizzo intensivo del CRM Sugar per il monitoraggio del funnel di vendita, dal primo contatto alla fatturazione.
- Analisi dei KPI della forza vendita finalizzata all'ottenimento dei bonus qualitativi erogati dalla Casa Madre.

Budgeting & Media Planning

- Pianificazione trimestrale degli investimenti media e gestione fornitori (agenzie, stampa, radio).
- Organizzazione operativa di eventi di lancio e "Open Weekend" per la Lead Generation.

LAPAM CONFARTIGIANATO (Servizi alle Imprese) Marketing Analyst & System Administrator | Dic 2010 – Dic 2013

Ruolo tecnico-istituzionale focalizzato sull'implementazione di sistemi informativi e sull'analisi economica del territorio.

IT & System Administration

- Responsabile dell'introduzione e configurazione del CRM V-Tiger, coordinando lo sviluppo tecnico e la personalizzazione dei flussi.

Ricerca & Analisi

- Elaborazione di studi di settore (es. impatto della crisi sulla subfornitura meccanica) e presentazione dei risultati a stakeholder istituzionali.
- Organizzazione di eventi tecnologici B2B per favorire l'innovazione tra le imprese associate.

Responsabile Punto Vendita HTV (RETAIL FISICO) | 2006 – 2010

Le fondamenta operative che mi permettono oggi di comprendere le dinamiche reali della vendita fisica.

- Responsabile di punto vendita.
- Gestione diretta di cassa, fatturazione, magazzino e visual merchandising.
- Utilizzo di ERP gestionali per il controllo stock.

E-commerce Specialist EBAY (DIGITAL PIONEER) | 2002 – 2008

Le fondamenta operative che mi permettono oggi di comprendere le dinamiche reali della vendita digitale.

- Attività di "Power Seller" durata 6 anni.
- Gestione autonoma del ciclo completo di vendita online internazionale: sourcing, pricing, logistica e customer care, anticipando le logiche dell'e-commerce moderno.

FORMAZIONE E SVILUPPO STRATEGICO (IN CORSO – 2025):

Laurea in Economia Aziendale - Marketing e Distribuzione | 2010 Università di Modena e Reggio Emilia (Facoltà Marco Biagi)

Focus Tesi: Strategie di Marketing nel Lusso.

Diploma di Geometra | 2003 Istituto Tecnico per Geometri "Guarino Guarini", Modena

Competenze Acquisite: Disegno tecnico, Estimo, Tecnologia delle Costruzioni, Topografia. Abilità fondamentale per il dialogo con Architetti, Progettisti e Uffici Tecnici.

Corso di Specializzazione Modelli di IA per la Business Intelligence: Applicazione dell'IA per analisi strategica, ottimizzazione dell'efficienza operativa e monetizzazione dell'innovazione sostenibile.

Corso di Specializzazione IA ed Excel: Intelligence avanzata per decisioni data-driven, dashboard di controllo di gestione e analisi di profitabilità per il posizionamento di valore.

Corso di Specializzazione IA nel decision making: Strategie per espansione globale, go-to-market sostenibile e competitività di mercato nel segmento high-end, integrando lo storytelling tecnologico.

Corso di Vendite e Servizi al Cliente con AI : L'evoluzione delle vendite e dei servizi al cliente ai tempi dell'AI

TECH STACK & INNOVAZIONE

Business Intelligence & CRM: Microsoft Power BI, Excel (Avanzato: Power Query, Macro), Salesforce, SugarCRM, V-Tiger (Implementazione e Gestione).

Marketing & Design: Google Analytics, Google Ads, Meta Business Suite, Adobe Creative Suite (Photoshop, Illustrator, InDesign), MailChimp, WordPress.

Intelligenza Artificiale: Piattaforme di IA Generativa, Metodologie di Prompt Engineering per analisi predittive, SWOT, di mercato, generazione contenuti e automazione workflow.

COMPETENZE LINGUISTICHE

- Italiano NATIVE
- Inglese B2