

CURRICULUM VITAE



Massimo Panico

Residenza e domicilio
Bologna (BO),
Via A. Pertile 2

Nato a Taranto, il 18/08/1971

Contatti
+39 3334231577
max@maxpanico.com

www.maxpanico.com
www.ilrockinazienda.it

TEDx Speaker
t.ly/AH1F

ISTRUZIONE

Laurea Economia e Commercio
1989–1995
Università di Bologna

Diploma di Coach Professionista
INCOACHING® in linea
con la **Norma UNI-11601 del 2015 /**
Riconosciuto da **AICP /**
Approvato da ICF

Diploma Maturità Scientifica Sperimentale
1983-1989
Liceo Aristosseno Taranto

Master universitario in NeuroManagement
Positivo Applicato
presso Apprendo
Accademy

FORMAZIONE

SDA Bocconi Milano:
- 2011 Marketing Virale

Da Ottobre 2006 – IN CORSO **MASSIMO PANICO**

Ruolo: Formatore, Consulente

Ambiti di specializzazione: marketing, vendite, organizzazione, crescita professionale

Argomenti percorsi formativi: Business Intelligence e approccio Data & Process Driven, Business information, Digital trasformazione, Gestione del cambiamento, Project management, Time management, Sales & Marketing management, Obiettivi e presidio commerciale, Customer relationship, Visione e missione aziendale, I valori dell'azienda, Distribuzione di valore, Gestione/Motivazione/Incentivazione forza vendite, Vendita emotiva e gestione delle emozioni, Negoziazione e persuasione, Cultura e gestione della delega, Cultura e gestione del feedback&feedforward, Team building e motivazione, Leadership, Posizionamento del brand, Business model e business plan, Piano di marketing, Piani di azione, Content Marketing, Community e fan base, Personal branding, Neuroscienze e neurolinguistica persuasiva, Storytelling, Public speaking

Format di formazione e consulenza con il rock dentro, in stile edutainment.

Analogie tra il rock e il management per ballare sopra le sfide.

Show formativi in diversi tagli, tutti personalizzati, per eventi, convention e occasioni speciali.

Da Febbraio 2021 – IN CORSO **Massimo Panico**

Ruolo: Business & Executive Coach professionista *

Accompagno imprenditori, manager, aziende e persone nella ricerca e nel raggiungimento dei propri obiettivi.

Utilizzo un metodo che individua ed utilizza le potenzialità del cliente utili al raggiungimento di obiettivi di miglioramento/cambiamento autodeterminati e realizzati con un piano d'azione.

Da Novembre 2020 – IN CORSO **Sevendata spa**

www.sevendata.it

Ruolo: Consulente

Creo progetti personalizzati per generare performance commerciali e di marketing, valutare il potenziale dei mercati e il rischio di controparte.

In particolare:

- 1) Conoscere clienti, fornitori, concorrenti e mercati
- 2) Definire strategie commerciali e di gestione del credito "data driven"
- 3) Conquistare nuovi clienti e difendere il credito

Informazioni commerciali e gestione del credito, Prospect qualification e analisi target, Analisi di mercato e modelli di potenzialità, Digital marketing, Audience building & Lead generation, Performance tracking on-site, Marketing automation on-site, Inbound marketing, LinkedIn performance

Da Novembre 2021 – IN CORSO **TEDX Legnano**

www.tedxlegnano.com

Ruolo: Co-Organizzatore e Speaker Coach

Supporto l'organizzazione indipendente del TEDx Legnano, dopo esserne stato speaker.

- 2000 Direct Marketing
- 1998 Visual Merchandising
- 1997 Internet marketing

Performance Strategies:

- 2018 Reputazione Online
- 2018 Story Telling
- 2018 Pitching
- 2018 Principio 80/20
- 2018 La sfida della Fiducia
- 2018 Antifragilità
- 2018 Viralità
- 2018 Pricing
- 2018 Creatività
- 2017 Vendita emotiva
- 2017 Negoziazione e persuasione
- 2017 Comunicazione & Feedback
- 2017 Fiducia e Collaborazione

Growth Academy:

- 2020 Content Marketing

Google Digital training:

- 2020 Digital Marketing

Funnel Company

- 2018 Funnel marketing

24 Ore Business School:

- 2017 Pubblicità Digitale e performance di marketing
- 2014 Sales Management
- 2012 Saper gestire il cambiamento
- 2010 Customer Relationship
- 2005 Distribuire Valore
- 2003 Key Account Management
- 2002 Gestire, motivare ed incentivare la forza vendite

AICQ Bologna:

- 1996 Formazione per Valutatore sistemi di qualità
- 1996 Corso pratico di Apprendimento norme Uni En Iso 9000

ALTRE CONOSCENZE

- Inglese fluente (B2)
- Ambienti MAC & PC
- Canva
- Davinci Resolve
- Hubspot
- Hootsuite

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo n.196 del 30 Giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

Accompagno gli speaker nella preparazione dello speech e li aiuto a potenziare le loro abilità nel portarli in scena.

Attività svolta in volontariato.

Dal 2010 – Maggio 2020

Cerved Group Spa

Ruolo: Formatore e sales area manager

Principali responsabilità:

Formare venditori su soluzioni e proposte, progettualità e vendita.

Formare e raggiungere gli obiettivi di vendita, guidando e conquistando opportunità nel portafoglio clienti e con nuovi clienti.

Formare al presidio di un processo di vendita end-to-end rispetto ad una gamma di metriche sul rendimento.

Formare e gestire un team (dipendenti ed Enasarco), sviluppandone soft skill e competenze delle.

Formazione e consulenza per sviluppare la strategia di crescita e di vendita per affrontare il territorio designato, in particolare su questi obiettivi:

- Ricerca e coinvolgimento di potenziali organizzazioni posizionando le nostre soluzioni;
- Generazione e follow up su lead attraverso il processo di qualificazione;
- Creazione e avanzamento di una pipeline di vendita (Sales Force) per raggiungere gli obiettivi di vendita, mensili e trimestrali;
- Previsioni accurate e reporting dei principali KPI, con frequenza mensile e trimestrale;
- Lavorare con e influenzare le attività di altri account di altre linee di business, consulenti commerciali, dirigenti, team pre-vendita e post-vendita;
- Mantenere e diffondere la direzione strategica dell'azienda e interpretarne la rilevanza per il settore di riferimento;
- Mantenimento della consapevolezza dei prodotti e servizi attuali e futuri dell'azienda;
- Mantenere una comprensione dell'attività concorrenziale, del territorio specifico o dei principali clienti.

Esperienza in progetti di consulenza end-to-end con 3 obiettivi & soluzioni:

- 1) **OBJ** > aumentare crescita e fatturato **SOLUZIONE** > progetti di marketing digital e tradizionale;
- 2) **OBJ** > velocizzare gli incassi e ridurre le perdite **SOLUZIONE** > progetti di credit check e monitoraggio; del portafoglio, con integrazione nei gestionali e soluzioni IT ad alto valore aggiunto;
- 3) **OBJ** > incassare crediti in sofferenza **SOLUZIONE** > progetti di gestione del credito.

2007–2010

Hitel Spa

Ruolo: Direttore Marketing

Definizione piano di marketing per entrambi i brand, worldwide.

Piano di lancio di nuovi prodotti, licensing e OEM.

Affiancamento al piano di sviluppo commerciale, per definizione pricing e visual merchandising.

Lancio e supporto dell'e-commerce.

Gestione di uno staff 6 persone per un fatturato di circa 45 Mil€.

Rispondo al CEO.

2005–2007

Celebra srl

Ruolo: Founder and CEO

Celebra produce e distribuisce il software "Grace" per il mercato della fotografia professionale

Lancio e sviluppo worldwide dell'azienda.

Delega al marketing e vendite.

Gestione di 9 persone per un fatturato di circa 4 Mil alla data dell'exit.

2001–2005

Fincolor Group Spa

Ruolo: Direttore Marketing

Fincolor è un'azienda che si occupa di stampa fotografica. Opera nel mercato B2B e BtoC con il marchio Photosi.

Definizione piano di marketing.

Piano di lancio di nuovi prodotti.

Affiancamento al piano di sviluppo commerciale, per definizione pricing e visual merchandising.

Lancio e supporto dell'e-commerce. Gestione del mkt nei negozi e nei parchi di divertimento.

Gestione di uno staff di 11 persone per un fatturato di circa 53 Mil€.

Rispondo al CEO

1998–2001

G.T. Distribuzione srl

Ruolo: Direttore Vendite

GT Distribuzione è l'azienda che distribuisce nel mercato i sistemi di allarme GT Alarm.
Sviluppo e gestione della rete vendita diretta.
Gestione di uno staff di 8 persone per un fatturato di circa 4 Mil€.
Rispondo al CEO.

1995–1998

Suprem srl

Ruolo: Responsabile Trade Marketing

Suprem è un'azienda che si occupava di stampa fotografica, poi trasformata in Fincolor Group Spa.
Opera nel mercato B2B e BtoC con il marchio Photosi.
Definizione piano di trade marketing.
Piano di lancio di nuovi prodotti.
Visual merchandising e piano promozionale.
Gestione di 3 persone per un fatturato di circa 46 Miliardi Lire.
Rispondo al Dir. Marketing & CEO.

1993–1994

Field Educational Italia srl

Ruolo: venditore porta a porta enciclopedia "I quindici" e "Libri del come e del perché"

Field Educational Italia da prima editrice della collana enciclopedica "I quindici" e "I libri del come e del perché" era l'organizzazione che si occupava della vendita diretta al cliente finale.
Mi sono occupato della vendita diretta, in modalità porta a porta, in alcune province dell'Emilia Romagna (BO - MO - RE). Svolgevo questa attività durante gli studi universitari.

* Professione disciplinata dalla legge 14/01/2013, n. 4 "Disposizioni in materia di professioni non organizzate"

Dichiarazione sostitutiva di certificazioni/dell'atto di notorietà (Artt. 46 e 47 del D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445)

Il sottoscritto Massimo Panico nato a Taranto (TA) il 18/08/1971, residente e domiciliato in Via A. Pertile, 2, 40137 Bologna (BO), Telefono 3334231577

a conoscenza di quanto prescritto dall'art. 76 del D.P.R. 28 Dicembre 2000 n.445, sulla responsabilità penale cui può andare incontro in caso di falsità in atti e di dichiarazioni mendaci, nonché prescritto dall'art. 75 del D.P.R. 28 Dicembre n. 445, sulla decadenza dai benefici eventualmente conseguiti al provvedimento emanato sulla base di dichiarazioni non veritiere, ai sensi e per gli effetti del citato D.P.R. n. 445/2000 e sotto la propria personale responsabilità

DICHIARA

Che tutte le informazioni contenute nel proprio curriculum vitae sono veritiere.

Letto, confermato e sottoscritto

Bologna, 16 Novembre 2023

Il dichiarante

