



## Fabio Orlando Bernardini

Nazionalità: XXXXX

☎ XXXXXXX

Data di nascita: XXXXXXX

Sesso: XXXXX

✉ Indirizzo e-mail: [XXXXXXXXX](#)

✉ 📍 Indirizzo: XXXXXXX

### ESPERIENZA LAVORATIVA

---

#### Titolare

**eXperience di F.O.Bernardini** [ 01/09/2001 – Attuale ]

Città: Roma

Paese: Italia

- **Impresa o settore:** Attività professionali, scientifiche e tecniche

L'obiettivo di eXperience è quello di aiutare le aziende del Made in Italy a ottimizzare le proprie attività e internazionalizzare la loro offerta tramite il miglior uso della tecnologia informatica oggi disponibile.

Gli interventi di consulenza, realizzazione e gestione riguardano progetti nelle aree del CRM (Customer Relationship Marketing), della reportistica avanzata e del consolidamento e gestione di dati provenienti da fonti diverse (Business Intelligence), della Gestione Operativa della Catena Logistica (SCM), della Gestione della rete dei punti vendita (di proprietà e in franchising), del Web – e-commerce e dei Social Media.

Tra i miei clienti le principali marche Italiane nell'abbigliamento e nel lusso (Bulgari, Poltronesofà, Vectrix, Roberto Cavalli, Callens & Clo, Broz&Broz e altre), per le quali ho realizzato molti progetti, come, per esempio:

- Realizzazione di un sistema di reportistica operativa basato su Business Intelligence per determinare il riordino automatico dei venduti nei punti vendita per evitare rotture di stock, quindi evitare la perdita di fatturato,
- Sviluppo della strategia CRM (Customer Relationship Management) che ha coinvolto tutti i processi aziendali (Sviluppo Prodotto, Prototipia, Produzione, Vendite all'Ingrosso, Vendite al Pubblico, Marketing e Pubblicità) in maniera integrata, e sua realizzazione sui negozi unificando l'anagrafica cliente, ora condivisa da tutta l'azienda come informazione unica e validata,
- Realizzazione di un sistema di Marketing email nel Cloud collegato al CRM e al sistema di Reportistica Aziendale per analisi delle performance del marketing online e offline (eventi locali, sfilata e lancio nuovi prodotti o linee di prodotto),
- Progetto e realizzazione di un processo di raccolta, controllo di qualità, consolidamento e standardizzazione dei dati di vendita BtoB provenienti dai licenziatari del marchio (Calzaturifici, Setifici, Abbigliamento di secondo e terzo marchio, Arredamento, Occhiali da sole e da vista, etc.) integrandoli nel sistema di Business Intelligence di controllo delle performance dei Licenziatari (royalties, volumi di produzione, controllo del parallelo e anti-contraffazione) e delle vendite retail nei negozi monomarca, di proprietà e in franchising,
- Standardizzazione di un unico software per la gestione della rete dei punti vendita (RetailPro),
- Nuovo processo di Controllo di Gestione basato su strumenti di Business Intelligence (SAP BW),
- Installazione delle Google Apps (email, calendario, condivisione e modifica di documenti) nel cloud sostituendo i precedenti sistemi proprietari con conseguente risparmio economico e aumento della disponibilità dei servizi,
- Installazione di applicazioni in cloud per la gestione progetti e per il servizio assistenza clienti interni (help desk informatico) e assistenza clienti esterni (help desk sugli ordini con indicazione delle consegne e raccolta reclami e assistenza dopo vendita).

## **Consulente esterno - Supporto ecommerce site**

**DEI Tipografia del Genio Civile S.r.l.** [ 01/10/2020 – 31/12/2021 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Supporto al Responsabile IT per la gestione operativa ed evolutiva del sito [www.build.it](http://www.build.it) ecommerce della società DEI Tipografia del Genio Civile con fatturato medio mensile di circa 350.000€.

Fase di progetto - analisi bisogni per l'installazione di una piattaforma CRM e BI per l'anno 2022

## **Consulente esterno - Salesforce Project Manager**

**Greenpeople S.r.l.** [ 01/09/2017 – 31/01/2019 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Responsabilità di Capo Progetto Funzionale per l'implementazione del Service Cloud di Salesforce per la società RCI Banque (filiale Italiana della finanziaria del gruppo automobilistico Renault-Nissan).

Tra le mie responsabilità anche quelle della realizzazione delle specifiche di interconnessione con i sistemi Legacy dell'Azienda per permettere la visione a 360° dei contatti tra il cliente e la Società, massimizzando l'efficienza e minimizzando i costi e le rilavorazioni manuali.

Supporto all'integrazione con il Centralino Digitale con il Service Cloud per fornire all'operatore di Call Center tutte le informazioni necessarie a generare valore per il cliente.

## **Amministratore Unico**

**\_take | Open Space Network S.r.l.s.** [ 01/05/2014 – 31/12/2018 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Amministratore del gruppo di partner, provenienti da diverse competenze aziendali in settori merceologici che variano dal lusso ai prodotti Made in Italy, al Retail e alla Grande Distribuzione.

Obiettivo aiutare le aziende a definire, realizzare e gestire le strategie, i processi e le attività di marketing, della comunicazione tradizionale e digitale.

Il nostro intervento spazia dalla creazione del brand al marketing all'interazione con il cliente finale

Attività: Consulenza Direzionale, strategica e operativa, sviluppo e gestione dei social media, siti web e analisi quantitative dei risultati tramite business intelligence. Creazione e sviluppo di campagne pubblicitarie e marketing basate sui media tradizionali (TV, stampa, radio) e sui media digitali (Web, Facebook, Twitter, Instagram).

## **Direttore IT / Direttore Pianificazione Logistica**

**Bulgari S.p.A.** [ 01/03/1989 – 31/07/2001 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Gestione completa del ciclo di vita delle applicazioni IT

Controllo e gestione delle scorte dei prodotti finiti nell'intera catena logistica

Gestione del processo di approvvigionamento dei prodotti (gioielleria e orologeria) per l'interno gruppo

Analisi e reingegnerizzazione dei processi logistici a livello mondiale (dal product design al flusso di restituzione prodotti per difettosità o riparazione)

Coordinamento dei progetti IT a livello mondiale e locale per:

- SAP Moduli SD/MM
- Sistema gestione negozio e interfaccia con SAP
- SAP Modulo APO (logistica e distribuzione)
- Catalogo prodotti su Intranet per uso interno (sede centrali, sedi regionali, negozi e centri di assistenza)
- CRM per negozi diretti e in franchising
- Data Warehousing e reportistica basata su Business Intelligence

Controllo e gestione dei fornitori di sviluppo SW esterni al gruppo

Controllo e coordinamento delle unità IT mondiali (Giappone, Singapore, USA)

Budget e Controllo spese IT per l'intero gruppo

Coordinamento del processo di previsione delle vendite dirette e indirette della divisione vendita gioielleria e orologeria

Attività: Gestione processi aziendali: IT, Logistica, Pianificazione vendite

## **Responsabile Sviluppo Nuovi Prodotti su CD-Rom**

**SEAT Div. STET S.p.A.** [ 01/05/1987 – 28/02/1989 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Analisi di mercato, definizione di prodotto e del business plan per nuovi prodotti editoriali su CD-Rom (catalogo interattivo parti di ricambio, catalogo disegni, ecc.)

Attività: Sviluppo nuovi prodotti, analisi di mercato e marketing

## **Gruppo Supporto SW PRESTEL**

**Marconi Italiana S.p.A.** [ 01/12/1985 – 30/04/1987 ]

Città: Roma

Paese: Italia

Coordinamento del gruppo di sviluppo SW basato a Londra per l'implementazione delle richieste di personalizzazione da parte del cliente SIP (oggi TIM)

Attività: Sviluppo SW, coordinamento di gruppi remoti di sviluppo SW

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

---

### Diploma di Laurea in Ingegneria Elettronica – Indirizzo Telematica

*Univ. La Sapienza - Roma* [ 1978 – 1984 ]

Indirizzo: Roma (Italia)

Campi di studio: Tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) : *Progettazione e amministrazione di reti e banche dati*

Voto finale : 110/110 cum Laude

Tesi: Architetture di reti di Interconnessione tra Microprocessori

### Corso Intensivo di Sviluppo Direzionale

*Univ. 'Luigi Bocconi' - Milano* [ 1988 – 1988 ]

Campi di studio: Programmi e qualifiche generali : *Programmi e qualifiche di base*

- Marketing,
- Contabilità e Finanza,
- Organizzazione Aziendale,
- Produzione,
- Approvvigionamenti,
- Logistica

## COMPETENZE LINGUISTICHE

---

Lingua madre: **italiano**

Altre lingue:

### **inglese**

**ASCOLTO C2 LETTURA C2 SCRITTURA C2**

**PRODUZIONE ORALE C2 INTERAZIONE ORALE C2**

### **francese**

**ASCOLTO B2 LETTURA C1 SCRITTURA B2**

**PRODUZIONE ORALE B2 INTERAZIONE ORALE B2**

## COMPETENZE DIGITALI

---

Padronanza del Pacchetto Office (Word Excel PowerPoint ecc) / Posta elettronica / Windows / Social Network / Google / Utilizzo del browser / Elaborazione delle informazioni / Ottima padronanza dei sistemi CRM Salesforce.com / Buona conoscenza di applicativi per il fotoritocco e la fotografia digitale / digital marketing / Senso dell'organizzazione - esperienza nel campo della logistica - / Business Analyses for ERPs and Business Intelligence / ottima conoscenza di Wordpress e Woocommerce

## COMPETENZE DI GESTIONE E DIRETTIVE

---

### **Gestione progetti complessi**

Possiedo ottime competenze organizzative e gestionali costruite nel tempo attraverso la partecipazione a corsi interni e esterni (Univ. Bocconi di Milano) e attraverso la gestione di progetti di complessità notevole per dimensione, contesto e valore economico.

## COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI.

---

### **Competenze comunicative**

Possiedo ottime competenze comunicative sviluppate sia con corsi interni alle aziende con le quali ho lavorato, sia per esperienza diretta sul campo creata con la gestione di gruppi di lavoro eterogenei tra loro per composizione dei membri provenienti da diverse nazioni, culture e lingue.

## HOBBY E INTERESSI

---

### Hobbies

Fotografica, Cinema e Arti Visive

## PUBBLICAZIONI

---

### “Oltre il CRM” insieme a Michela Ornati

[2008]

## REFERENZE

---

### Nome: Referenze Professionali

Salvatore Larosa - Corporate digital strategy and digital transformation at Poste italiane

Francesco Bombassei - Technical Program Manager, Corporate Engineering at Google

Marco Belgrado- Global Retail & Wholesale Development Director at Bulgari

Adriano Ascatigno - Resp. Compliance VISA & MASTERCARD Area PJM at SIA S.p.A.

Valerie LeBlanc - Transport and Logistics Manager EMEA -T&L Leader Danaher

## VOLONTARIATO

---

### Socio Fondatore di l'emozione non ha voce Onlus

[ 2012 – Attuale ]

attività d'inclusione lavorativa per adulti autistici

## PATENTE DI GUIDA

---

Patente di guida: B

---

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*

*Roma, 28/12/2022*