

# Angelo Bocchiola

---

## SINTESI DEL PROFILO PROFESSIONALE

*Ho maturato la mia esperienza pluriennale in aziende multinazionali dell'IITC, dell'Entertainment (cinematografia e discografia) e dell'Editoria, ricoprendo ruoli inizialmente in ambito Sales & Marketing e in seguito di Direttore Generale.*

*Sono stato chiamato a definire e implementare cambiamenti organizzativi e metodologie di lavoro, gestendo anche fasi d'integrazione a seguito di M&A, riuscendo a contemperare le esigenze di controllo della multinazionale con la responsabilità e la motivazione delle organizzazioni locali.*

*I ruoli ricoperti hanno sempre richiesto oltre a doti relazionali e negoziali, la responsabilità completa di conto economico. Sono portato ad applicare le idee in modo pratico, ragionando per logica deduttiva e facendo sempre analisi dei rapporti costi/benefici. Ho sempre accettato responsabilità di realizzazione lavorando su obiettivi e criteri assegnati e cercando di volta in volta di adattare i modelli di organizzazione aziendali alle diverse realtà di mercato e situazioni nuove. Ottima predisposizione ai rapporti interpersonali, adatto a negoziare e guidare persone.*

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**INEC S.p.A.** (Milano)  
Istituto Nazionale Esazione Crediti

**attuale**

**Ruolo: Direttore Commerciale**

*INEC è una Società operante nel settore del recupero crediti stragiudiziale.*

*Questa attività viene svolta sia attraverso un reparto di "phone collection" composto da 40 operatori, sia attraverso una rete di 60 Procuratori Stragiudiziali operanti sul territorio a livello nazionale.*

*Compito del Direttore Generale è definire le strategie commerciali, gestire una rete di segnalatori e agenti, oltre a gestire in primis i clienti più importanti.*

**EURO GRAPHICS S.r.l.** (Assago (MI))

**attuale**

**Ruolo: Amministratore**

*EURO GRAPHICS è una società attiva nel mondo della grafica e della stampa offset, oltre ad essere una casa editrice indipendente che ha tra le sue pubblicazioni libri per bambini e ragazzi, manualistica varia (libri di cucina, hobbistica in genere, salute del corpo e della mente) e libri di narrativa, distribuiti a marchio MK Libri.*

*Essere Amministratore richiede spiccate doti di negoziazione e relazionali, annoverando tra i principali compiti quelli legati alla responsabilità del P&L aziendale, la definizione delle strategie marketing (prodotto/servizio, mercato, canale) e le analisi delle offerte di vendita dedicate ai vari "settori" di canale.*

*Come società di stampa, i servizi offerti da EURO GRAPHICS sono tra i vari quello dello studio grafico, pre stampa, stampa offset e digitale, packaging e infine quello in ambito delle produzioni di cartotecnica.*

## **2005 – 2013 Universal Music MGB Publications (Casa Ricordi) - Settore Editoria Musicale.** (Milano)

**Ruolo: Direttore Generale e Consigliere di Amministrazione**

### Responsabilità affidate:

- Gestione dei rapporti con l'azionista di riferimento attraverso il CdA
- Discussione e definizione con il CdA degli obiettivi di fatturato, dell'Ebit e Ebitda aziendale
- Definizione della linea editoriale della Società di concerto con il Direttore Editoriale e Marketing, attraverso la stesura del piano editoriale delle novità annuali e relative ristampe
- Definizione delle Strategie commerciali con il Direttore Vendite, relativamente ai 48 Paesi dove UMMP vende attraverso una rete di 1.200 anagrafiche costituite da Distributori, Grossisti e Punti di Vendita.
- Gestione diretta delle filiali UMMP di Parigi (Cataloghi Durand, Salabert e Max Eschig) e Monaco di Baviera (catalogo Ricordi Monaco)
- Membro del Consiglio Direttivo dell'Associazione Nazionale DISMAMUSICA, interfaccia delle società associate verso il Consiglio dei Ministri italiano per tutte le problematiche legate al settore musicale (musica stampata e strumenti musicali) e per i progetti legati al mondo della scuola.

### Principali risultati conseguiti:

- Dal 2005 al 2011 i libri di musica venduti sono passati dai ca. 800.000 del 2005 a ca. 1.250.000 del 2011 con un fatturato consolidato del gruppo di oltre € 30 Mio (cover price)
- Gestita la vendita di EMB (Editio Musica Budapest) di proprietà di Ricordi (2008).
- Responsabile per Universal Music Group della vendita di Universal Music MGB Publications: ricerca e analisi di possibili acquirenti, definizione della "short list" risultante, fino all'acquirente finale (2011). Gestione diretta della delicata fase legata alla "due diligence".
- Gestione del passaggio della Società UMMP ad Hal Leonard (Milwaukee -USA) nell'aprile 2012. La conduzione di questo delicato passaggio ha comportato tutta la fase negoziale con le rappresentanze sindacali di categoria (CGIL), gestita senza tensioni con la salvaguardia dei livelli occupazionali in Italia e Germania (40 dipendenti italiani e i 15 dipendenti tedeschi), chiusura della filiale di Parigi con delocalizzazione della sede a Colmar (FR).

## **2002 - 2005 Uni.CA.- Unione Aziende Certificate - Consulenza Aziendale e Formazione** (Milano)

**Ruolo: Direttore Generale**

Uni.CA.: Associazione operante nella Formazione e Consulenza Aziendale. Nel 2002 dopo l'accreditamento presso Regione Lombardia, inizia a sviluppare progetti formativi e di consulenza rivolti alle Pmi attraverso fondi FSE stanziati dalla Comunità Europea. Le aree tematiche toccate nei progetti formativi: Organizzazione Aziendale, Sales & Marketing, Formazione Linguistica, Preparazione alle certificazioni Qualità ISO.

### Responsabilità affidate:

- Gestione delle relazioni con gli organi politici del territorio lombardo (Assessorati Regione Lombardia e Associazioni Sindacali) e con le commissioni responsabili dell'emanazione dei bandi.

### Principali risultati conseguiti:

- Giro di affari sviluppato pari a € 1.5 Mio (2004).
- Oltre 8.000 ore di formazione erogate annualmente.

# Angelo Bocchiola

---

**2000 - 2001 Fujitsu Siemens Computers - Settore Personal Computer** (Vimodrone (MI))

**Ruolo: Direttore Generale Divisione Consumer**

Chiamato alla fine del 1999 dall'AD di Siemens Informatica per concludere il merge tra Siemens e Fujitsu creando così la nuova Divisione Consumer.

Responsabilità affidate:

- Definizione e implementazione della struttura (Vendite, Marketing, Amministrazione)
- Analisi dell'offerta presente sul mercato e conseguente creazione dei prodotti a brand FSC
- Diretta gestione delle fasi di Produzione della linea pc e monitor presso la fabbrica dedicata di Bad Homburg (DE)
- Controllo del P&L della Divisione
- Definizione delle Strategie commerciali e identificazione dei nuovi canali di vendita

Principali risultati conseguiti:

- Creazione e affermazione delle nuove linee di portatili AMILO e pc desktop SCALEO
- Chiusura di accordi con le principali catene della GDO, tra tutte MediaWorld, IperCoop e Auchan
- Fatturato FY 2002 € 100 Mio (GM del 6.5%)

**1995 - 1999 Buena Vista (The Walt Disney Group) - Settore Home Entertainment.** (Milano)

**Ruolo: Direttore Vendite e Trade Marketing**

Buena Vista: leader del mercato dell'Home Entertainment. Società distributrice di titoli movies VHS / DVD legati ai brand quali Touchstone Pictures, Miramax, Walt Disney e altri.

Responsabilità affidate:

- Compilazione delle strategie commerciali aderendo al "roster" delle novità presenti nel FY
- Definizione e attribuzione dei target ai Sales Rep. interni a Buena Vista, agli Agenti territoriali e catene della GDO.
- Gestione della rete esterna di merchandising responsabile del rifornimento dei punti di vendita GDO
- Creazione di attività di "bundling" con quotidiani o magazine nazionali.

Principali risultati conseguiti:

- Campagna Vendite "Il Re Leone" con oltre 2 milioni di vhs collocate sul mercato italiano. Attualmente questo risultato rappresenta il record storico di vendite cartoons in Italia. (1995)
- Accordo con il Corriere della Sera per la vendita in "Bundle" di vhs "Cartoons" da 30 min.; operazione durata 4 mesi con oltre 3.5 milioni di vhs. vendute (1996)
- Accordo con il settimanale Panorama per la vendita in "bundle" di film in vhs (Miramax e Touchstone Pictures); vendita di oltre 1 milione di vhs (1997)
- Fatturato Buena Vista Italia Lit. 165 Miliardi (1999)

**1986 - 1994 Apple Computer S.p.A. - Settore Personal Computer.** (Cologno M.se (MI))

**Ruolo: Direttore Business Unit Consumer**

*Crescita professionale in azienda:*

1992 - 1994 Direttore Business Unit Consumer

1989 - 1991 Channel Development Manager (progetto principale realizzato: la nascita degli Apple Center)

1986 - 1988 Area Manager North Italy

# Angelo Bocchiola

---

## STUDI E FORMAZIONE

### **Formazione Manageriale**

- *Programma per Executive (ISTUD) - 2006*
- *Programma di formazione per Executives (SDA Bocconi Milano) - 2001-2002*
- *Marketing (Studio Ambrosetti Milano) - 2000*
- *Analisi e Interpretazione dei Bilanci (Studio Ambrosetti Milano) - 1999*
- *Finance & Economics Modules (London Business School) - 1998-1999*
- *Organizzazione Aziendale (Studio Ambrosetti Milano) - 1997*
- *Human Resources Modules (London Business School) - 1990-1992*
- *Sales & Marketing (Apple University - Cupertino US) - 1986-1989*

*Diploma in Elettrotecnica conseguito presso l'Istituto Tec. Ind. Galileo Galilei di Milano (1979)*

## LINGUE STRANIERE

- *Inglese: buono parlato e scritto*

## ALTRE INFORMAZIONI

- *Data e luogo di nascita: 16/09/1960 Milano*
- *Stato Civile: Coniugato 2 figli*

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs. 196/2003