

Contatta

3457773081 (Mobile)
g.pescador@gpsviluppo.com

www.linkedin.com/in/
gianfrancopescador (LinkedIn)

Competenze principali

B2B
Business Data Analysis
Agile Project Management

Languages

Spagnolo (Professional Working)
Inglese (Professional Working)

Gianfranco Pescador

• New Business Development and Consulting ADACI Member
Other

Riepilogo

- Business consultant on B2B markets
- Supply Chain, Commercial partnerships, Market analysis
- Digital Transformation
- English and Spanish professional level

Esperienza

Gpsviluppo.com (Int.Project management)
Int. Business Development and Consulting
gennaio 2017 - Present (3 anni 9 mesi)
On remote

Ultime consulenze sviluppate:

- (Area Europa) Creazione di una distribuzione economica commerciale e distribuzione della mobilità elettrica, noleggio e riciclaggio più sistema di controllo per il magazzino del cliente e dei pezzi di ricambio (3 livelli, investimento 1.8M, Break Even 14months 23 giorni)
- (World Wide) Sviluppo Commerciale Sistema GPRS per il controllo remoto delle apparecchiature elettriche, adattabile anche nel settore dello stampaggio per il controllo della perdita di joule sui macchinari. - (Mercato Italiano) Sviluppo business B2B per il canale industria Fastcon (Broadband Internet via Radio) e riorganizzazione reparto marketing.

MindCube Sagl
Double Assignment
luglio 2014 - aprile 2016 (1 anno 10 mesi)
Svizzera

Mindcube è una software house specializzata nell'integrazione di piattaforme web e nella gestione di motori di e-commerce.

Compiti :

REISENPLATZ GMBH.

Sviluppo canale web, controllo grafico, ricerca fornitori, allineamento web marketing e tradizionale. Settore B2B internazionale. Sviluppo logico e Beta

tester software dmc.reisenplatz.com per la vendita mondiale di servizi turistici IN e OUT - mercato DMC e agenzie di viaggio professionali.

MIAVACANZA.IT

Amministratore unico della piattaforma specializzata nella vendita di pacchetti turistici.

Fornitore diretto di White Label di: Carlson Wagonlit Leisure Travel e Deloitte Benefits

Liberty International Tourism Group

National Sales And Marketing Director

giugno 2004 - dicembre 2014 (10 anni 7 mesi)

Milano, Italia

(Azienda mondiale) B2B specializzato in operazioni aziendali per grandi eventi

Direttore Commerciale e Marketing dell'Ufficio Liberty Milan (Rappresentante

Nazionale Liberty Int. Company), volume d'affari 2004 1M anno, volume

d'affari 2010 6,8M

Office Partner 2013-2014

Relazioni dirette in tutte le 40 sedi condivise in 40 paesi nel

mondo. Coordinamento multi staff fino a 60 persone concretizzando più

di 300 operazioni solo sui mercati esteri (Francia, Germania, Austria, Regno

Unito, Grecia, Spagna, Portogallo, Cipro, Scandinavia , Russia, Ucraina,

Polonia, Ungheria, Israele, Repubblica Ceca, Turchia, Marocco, Egitto, Kenya,

India, Cina, Messico, Brasile, Argentina.

Presenza locale diretta sull'80% delle operazioni.

Faren Industrie Chimiche

Area Manager

gennaio 2001 - agosto 2002 (1 anno 8 mesi)

Bergamo, Italia e provincia

Area Manager Bergamo: oli lubrificanti speciali e chimici. Settore industriale .

Pacchetto clienti creato nel periodo di lavoro, 113 nuovi clienti.

Camara de Comercio de Guadalajara

Collaboratore esterno

aprile 1998 - dicembre 1999 (1 anno 9 mesi)

Ricerca e sviluppo commerciale di aziende italiane ed enti locali (Messico),

conoscenza dell'intero territorio messicano.

Formazione

Digital Coach

NN, Master in WEB Platform and Integration · (2014)

ITAS Carlo Gallini Voghera

State Agricultural Technical Institute, Agronomic Chemistry · (1985 - 1990)