LUCA ROSSETTO

Via G. E. Pestalozzi, 10 20143 MILANO (MI) – ITALY
Via Della Spanna, 9 13856 VIGLIANO (BI) - ITALY
Ph. & fax +39 15 46 31 19 mobile: +39 348 528 7770
e-mail: luka.rossetto@gmail.com
info@lucarossetto.com

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2016- **CASA.IT e ATHOME.LU – Portali digitali immobiliari** **ITALIA-LUSSEMBURGO**
AMMINISTRATORE DELEGATO DI GRUPPO
E INVESTITORE DIRETTO

- Iniziativa, guida e completamento del Management Buy-out, con l'acquisizione da REA (gruppo Murdock) delle attività europee per €132.5 milioni di valore di acquisizione
- Rifondazione tecnologica completa dei sistemi di front- e back-end, delle strategie di gestione del traffico, delle risorse umane, della strategia commerciale, dell'organizzazione
- Acquisizione di ECYA, broker finanziario in Lussemburgo, e integrazione nel core business
- Acquisizione di LuxAuto, portale di vendita di automobili, con l'obiettivo di forte rilancio commerciale
- Ingresso di Casa.it nel business dei mutui e dei "big data"
- Raddoppio dell'EBITDA conseguito in 12 mesi

2014- 2016 **CASA.IT – REA GROUP** **MILANO-MELBOURNE**
MANAGING DIRECTOR
INTERNATIONAL LEADERSHIP TEAM

- Portale immobiliare controllato da REA (quotata alla borsa valori australiana con capitalizzazione superiore a AUSD 9.0 miliardi)
- Completa ristrutturazione aziendale per invertire i trend negativi economico-finanziario, di clientela, e di visitatori al sito
- Parziale rifacimento delle piattaforme tecnologiche su tecnologie di ultima generazione

2014- **STARROCK S.R.L.** **MILANO**
INVESTITORE E CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE

- Piattaforma web e applicazione mobile per l'insegnamento evoluto delle materie scientifiche dalla scuola dell'obbligo all'università
- Oltre 100.000 utenti

2014- **ITALIAN ANGELS FOR GROWTH** **MILANO**
INVESTITORE

- Società di "Angel Investing" attiva nel settore delle start-up innovative
- Investimenti diretti in start-up innovative nei settori digitali, medicale, retail, finanziario, marketing

2011- 2014 **SEAT PAGINE GIALLE S.P.A.** **TORINO**
CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE-INDEPENDENTE

- Società di elenchi telefonici e media digitali in profonda crisi finanziaria e competitiva
- Ristrutturazione aziendale, ristrutturazione del debito e completamento di un concordato "in bonis"
- Membro del Comitato Controllo Rischi

2011-2014 **TELECOM ITALIA S.P.A.** **MILANO**
SENIOR GROUP VICE-PRESIDENT – CONSUMER

- Responsabile del mercato italiano Consumer: fisso, mobile, internet e servizi a contenuto per un fatturato annuo di oltre € 9.0 miliardi
- Ridefinizione e realizzazione cambiamenti fondamentali alle componenti fondamentali delle attività (strategia dei canali di vendita, marketing mix, modelli operativi, portafoglio di terminali, organizzazione)
- Variazione annua dei ricavi migliore rispetto a tutti i principali concorrenti italiani per tre anni consecutivi, ritornando leader del mercato nel 2013 dopo aver perso la leadership nel 2010
- Progettazione e realizzazione dello sviluppo del business dei contenuti di Telecom Italia, con TimMusic (streaming musicale), TimVision (contenuti e servizi video multi-piattaforma e multi-tecnologia), TimCollege (piattaforma digitale dedicata agli studenti), TimRead (edicola digitale e libri digitali); definizione e realizzazione di nuove strategie di marketing, di architettura tecnologica, di vendite.
- Rilancio del business tradizionale della connettività ADSL, ottenendo, a partire dal 2012, una crescita di quota di mercato a valore in un mercato stagnante
- Accelerata la crescita del business del roaming dati, con una fortissima crescita dei ricavi e il raddoppio in 12 mesi del numero dei Clienti attivi
- Lancio della prima offerta convergente fisso-mobile (TimSmart) con la progettazione integrale della strategia commerciale, di marketing e di Custome care, ottenendo una crescita a doppia cifra dei ricavi medi per Cliente
- Progettazione e attuazione della strategia di mercato basata sul WEB, con un piano in due fasi finalizzato a definire gli aspetti tecnologici, di mercato e il modello di business; al 2014 il numero di Clienti acquisiti via WEB ha raggiunto il 6% del totale, partendo da 0% nel 2012
- Realizzato, in collaborazione con la funzione Risorse Umane, un pacchetto di iniziative per la valorizzazione delle persone a maggiore potenziale

2010-2013 **BOX4IT** **BIELLA**
CO-FONDATORE E CO-PROPRIETARIO

- Start-up digitale nel settore del design Italiano, basato su un "marketplace" per designer emergenti

2009-2011 **UBIDYNE** **ULM, GERMANIA**
MEMBRO DELL'ADVISORY BOARD

- Sviluppo e produzione di apparecchiature TLC multi-tecnologia
- Titolare di molteplici brevetti per apparecchiature TLC

2005-2009 **UPIM S.R.L.** **ITALIA**
AMMINISTRATORE DELEGATO

- Catena di negozi di abbigliamento, accessori per la casa e prodotti di bellezza con 152 negozi diretti e 204 indiretti, ricavi annui di €550 milioni, 3.600 dipendenti
- Completa ristrutturazione aziendale in termini di organizzazione del lavoro, offerta, logistica, strategie commerciali, marketing, presenza sul territorio, concetti di offerta
- Incremento dell'EBITDA (pro-forma) da € 0.0 nel 2004 a € 41 milioni (pro-forma) nel 2007, con primo anno di utile netto conseguito dopo 18 anni consecutivi di perdite
- Avvio dello sviluppo all'estero in Croazia, Malta e Albania
- Crescita a doppia cifra della produttività del lavoro
- Fortissima attenzione alla parità di genere in termini di opportunità di carriera, stipendi, ruoli di responsabilità, stabilendo un contesto di frontiera per le Imprese italiane in questo senso
- Cessione nel 2009 a un gruppo concorrente dopo il completamento del turnaround

2002-2005 **VODAFONE OMNITEL N.V.** **ITALIA**
CHIEF OPERATING OFFICIER E
CONSIGLIERE DI AMMINISTRAZIONE ESECUTIVO

- Operatore nazionale nella telefonia mobile con € 8.0 miliardi di ricavi all'anno, € 4.0 di EBITDA, 38% di quota di mercato e 11.500 dipendenti
- Responsabilità diretta su oltre 10.000 dipendenti, € 8.0 miliardi di ricavi e € 4.0 miliardi di EBITDA, e le funzioni commerciali Consumer e Business, Tecnologie e Rete, Vendite e Distribuzione, Customer Operations, Supply Chain
- Nel 2003/2004 miglior risultato di sempre in termini di EBITDA, Free Cash Flow, e risultato operativo
- Per la prima volta, migliori ricavi medi per utente del mercato italiano rispetto a tutti i concorrenti, migliore Customer Satisfaction del mercato
- Crescita annuale a doppia cifra nel segmento Business, tradizionalmente dominato da un concorrente
- Attuazione del cambio di marchio da "Omnitel " a "Vodafone", con crescita della fedeltà al marchio e della preferenza dei Clienti
- Lancio della tecnologia UMTS nel 2004, con piena responsabilità della preparazione tecnologica e commerciale per l'Italia

2000-2002 **AUTOGRILL S.p.a. – Benetton Group** **MILANO**
DIRETTORE GENERALE

- Diretta responsabilità su €1.5 miliardi di ricavi, € 160 milioni di EBITDA, oltre 10.000 dipendenti, e l'insieme delle attività operative, commerciali, di marketing, di controllo qualità e di sicurezza, e di investimento
- Migliori risultati commerciali di sempre, con crescita di ricavi, produttività, margine operativo, in costante miglioramento
- Completa riorganizzazione del lavoro, dei modelli di servizio, della logistica, della gestione degli assortimenti e dello stock sia a livello di rete che di sede centrale

1998-2000 **AUTOGRILL S.p.a. – Benetton Group** **MILANO**
DIRETTORE VENDITE E LOGISTICA

- Responsabile diretto della rete di vendita, dei ricavi, costo del lavoro, costi operativi e commerciali, di una rete di 400 negozi con 8.500 dipendenti
- Nel 1999, 2000, 2001 tasso di crescita delle vendite a quantità triplicato in 24 mesi, senza effetto prezzo; crescita delle vendite a quantità nel canale autostradale superiore alla crescita del traffico per la prima volta in 11 anni
- Riduzione dell'incidenza totale del costo del lavoro dell'1.5% sul fatturato totale in meno di 3 anni
- Progettazione e realizzazione nuovi modelli di servizio, di programmazione e organizzazione del lavoro, incluse le politiche di gestione del personale e delle relazioni sindacali, su tutta la rete di vendita
- Definizione di progetti di investimento che, implementati, hanno avuto un IRR (ritorno sull'investimento) superiore al 50% annuo

1993-1998 **THE BOSTON CONSULTING GROUP** **MILANO, ITALIA**
MANAGER

- Primaria società di consulenza di strategia e organizzazione a livello mondiale
- Guida di progetti di definizione delle strategie di aziende e gruppi internazionali, di riorganizzazione, di ridisegno dei processi, di Merger&Acquisition, di valutazione aziendale, di riassetto EDP
- Esperienza nei settori del retail, dei servizi finanziari e delle banche, dell'industria dei veicoli, delle apparecchiature informatiche, dei beni industriali

SUMMER 1992	**THE BOSTON CONSULTING GROUP** SUMMER CONSULTANT	**MILANO**

- Progetto di definizione della strategia di prodotto e di tecnologie per un Gruppo nel settore automotive
- Responsabile delle analisi per la definizione delle aree di sviluppo delle attività future del Cliente

1989-1991	**ARTHUR ANDERSEN MANAGEMENT & BUSINESS ADVISORS** EXPERIENCED SENIOR	**MILANO**

- Società di consulenza organizzativa e gestionale
- Responsabile di team di progetto in diversi settori
- Realizzato un insieme di strumenti per la consulenza operativa poi adottati dagli altri uffici italiani della Società
- Responsabile del team a supporto del tentativo di acquisizione di un gruppo petrolifero italiano da parte di un gruppo estero

1987-1989	**ARTHUR ANDERSEN & CO.** EXPERIENCED SENIOR	**MILANO**

- Società di revisione contabile
- Componente del Computer Audit Specialty Team, con dedicate esperienze formative all'estero
- Progettazione di nuove procedure di audit per un grande gruppo industriale italiano che hanno consentito una riduzione dei tempi di audit del 15%

1985	**TEKFEN GROUP** –Costruzione e di engineering consociata con SAIPEM- ENI STAGER NELLA FUNZIONE AMMINISTRAZIONE E FINANZA	**ISTANBUL,TURKEY**

- Proposto cambiamenti nella struttura di una joint-venture poi adottati dall'Azienda

STUDI E ABILITAZIONI PROFESSIONALI

1991-1993	**STANFORD UNIVERSITY - GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS**	**STANFORD, USA**

- Master in Business Administration, classe 1993, unico italiano ammesso e laureato

1987	**UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PAVIA**	**PAVIA**

- Abilitazione alla professione di Dottore Commercialista

1981-1986	**UNIVERSITA' COMMERCIALE "L. BOCCONI":**	**MILANO**

- Laurea in Economia Aziendale con indirizzo in Amministrazione e Controllo; voto 106/110
- Tesi: "La strategia competitive ed economico-finanziaria di una azienda operante nel settore tessile-abbigliamento: problemi e scelte strategiche fondamentali"

1976-1981	**LICEO SCIENTIFICO "AMEDEO AVOGADRO**	**BIELLA**

- Diploma di maturità scientifica con 53/60

BORSE DI STUDIO

1991 **BORSA DI STUDIO DELLA FONDAZIONE "R. CARACCIO"** **BIELLA**

•Borsa di studio a copertura integrale dei costi per un corso biennale negli USA per il conseguimento del Master presso primaria Università

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

- Cittadino Italiano
- Lingue straniere: ottimo Inglese parlato e scritto, conoscenze elementari di Tedesco e di Francese
- Dottore Commercialista
- Revisore contabile
- Sposato, con due figli