

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **LUCIO GAMBA**
Indirizzo _____
Telefono _____
Fax _____
E-mail me@luciogamba.com

Nazionalità Italiana
Data di nascita 18/11/1974
Codice Fiscale GMBLCU74S18L219Y

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a) 2019 - Oggi
• Nome e indirizzo del datore di lavoro RedAbissi srl

• Tipo di azienda o settore Digital Marketing
• Tipo di impiego Amministratore delegato

• Principali mansioni e responsabilità
Ho fondato RedAbissi per creare una piattaforma di supporto ai Brand nella comunicazione social dei punti vendita che li distribuiscono. La piattaforma si chiama RedHab ed oggi è utilizzata da 18.000 punti vendita in 26 nazioni. RedAbissi è stata fondata come startup e questo mi ha permesso di acquisire grande conoscenza delle dinamiche di innovation e di nuovi modelli di sviluppo e gestione. Ho fatto diversi percorsi di fund raising e questo mi ha messo in contatto con tutti i maggiori stakeholder nazionali.

• Date (da – a) 2015 – 2018 The Flag s.r.l
• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore Digital marketing
• Tipo di impiego Amministratore delegato

• Principali mansioni e responsabilità
The Flag è una nuova azienda nata grazie ad un significativo investimento privato. Il progetto è ambizioso, l'offerta è economicamente molto vantaggiosa ma soprattutto mi permette di entrare nelle dinamiche di comportamento B2C in modo approfondito. L'idea è di costruire una piattaforma ed un servizio che semplifichi e democratizzi le tecnologie di comunicazione digitale per renderle fruibili a tutte le attività commerciali, indipendentemente dalla loro dimensione. Il servizio attraverso principalmente i social network dovrà generare intorno ad una attività commerciale una community fedele e profilata. Nel primo anno mi sono occupato di costruire il team, ho coordinato la creazione della piattaforma e del servizio, il posizionamento e la comunicazione dell'azienda. A gennaio 2016 il prodotto è stato commercializzato e ad oggi abbiamo già circa 400 clienti tra singole attività commerciali e grandi gruppi che aggregano più punti vendita.

• Date (da – a) 2012 – 2015
• Nome e indirizzo del datore di lavoro Clouditalia spa

• Tipo di azienda o settore Cloud computing e telecomunicazioni

- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Chief Marketing Officer

Ritenendo il cloud una rivoluzione inarrestabile, ho colto l'occasione offerta da Cloudditalia che stava costituendo una nuova business unit dedicata. Uno degli obiettivi che mi erano stati assegnati era di poter portare cultura IT in una azienda prettamente di telecomunicazioni. Al mio arrivo erano ancora in costruzione i due nuovi data center e mi è stata data la possibilità di definire da zero l'offerta. Ho definito i portafogli prodotti e ho continuato a gestire sia i rapporti con le vendite dirette sia con i canali di vendita indiretti. A fine 2013 eravamo già tra i 3 più grandi operatori IaaS in Italia. Il successo dei servizi cloud mi ha portato a crescere all'interno di Cloudditalia e diventare responsabile marketing sia della business unit cloud che di quella telecomunicazioni. Ho coordinato quindi sia i team di sviluppo prodotti (product marketing) che il team che si occupava di comunicazione. Inoltre ero responsabile della business analysis e della previsione dei servizi. Ho gestito un portafoglio prodotti molto esteso che andava da servizi consumer fino a progetti per grandi aziende e che generava un fatturato di circa 80 milioni di euro fatto da 60.000 clienti. Dato che Cloudditalia nasceva dalle ceneri di Eutelia, azienda finita in amministrazione controllata e con un passato controverso, era molto importante dare una nuova immagine dell'azienda. Ho gestito personalmente questo rilancio attraverso campagne pubblicitarie televisive, radiofoniche ed editoriali. Abbiamo promosso in tre anni più di 200 eventi e convegni, e abbiamo fatto circa 400 giornate formative per i nostri partner e clienti. Sono stato anche responsabile di un progetto importantissimo per l'azienda che era la digitalizzazione di tutti i documenti (circa 5 milioni l'anno) di Ticketone, la più grande azienda di vendita eventi online italiana.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2008 – 2012

Gruppo Sole24ore

IT

Market Manager

Nell'ambito della business unit software del Sole24Ore mi è stato affidato il ruolo Market Manager Media Impresa. La business unit Media Impresa aveva un parco installato di 30.000 clienti. Nel nuovo ruolo sono stato chiamato a rispondere del conto economico della linea di business, partendo dalla stesura dei budget commerciali fino ad arrivare alla definizione delle partnership strategiche per la creazione del portafoglio prodotti. In questi anni ho portato a compimento anche un progetto che ha permesso di creare un software gestionale completamente paperless utilizzando tecniche e strumenti di dematerializzazione e digitalizzazione dei cartacei. Ero anche responsabile di un progetto per creare una nuova offerta software completamente in cloud. Il Sole24ore aveva un approccio commerciale vario: agenti, venditori diretti, partner, accordi commerciali. Avevo seguito i canali di vendita anche in precedenza ma in questi anni ci ho lavorato molto e ho potuto contribuire a creare reti di vendita nuove e differenti. Da qui in poi mi occuperò per le aziende in cui lavorerò di aspetti sia commerciali che delle reti di vendita.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

2004 – 2008

Esasoftware s.p.a.

Software

Responsabile di prodotto

Sono stato chiamato in Esasoftware a Rimini (vivrò lì i tre anni successivi), per coordinare un progetto per la riscrittura ex novo di un software gestionale per la gestione delle aziende manifatturiere. In questo caso il taglio era piccole e medie aziende. Mi ritrovai con circa trenta persone da coordinare, tra analisti, sviluppatori, addetti alla qualità, tecnologi. Il progetto è durato circa due anni e mezzo. Il risultato è stato uno dei prodotti di maggior successo di Esasoftware. Mi sono tra l'altro occupato di costruire la squadra di consulenti applicativi sia interni che dei partner (circa 200) perché fossero in grado di portare sul mercato il prodotto. Ho iniziato anche ad occuparmi di alcuni aspetti prettamente marketing e di comunicazione legati al

rilascio del prodotto. Negli anni mi è stata affidata tutta la linea di business dedicata ai software ERP e con particolare focalizzazione su prodotti Crm e Documentali. Per ognuno di essi il mio compito era di definire i piani di lancio, la formazione, il pricing, le macro specifiche funzionali. Ho gestito inoltre la creazione ed il lancio di un prodotto dedicato alla dematerializzazione e digitalizzazione dei documenti cartacei e la conseguente archiviazione sostitutiva dei documenti. In questi anni l'acquisizione di diverse aziende da parte di esasoftware soprattutto nel mio settore mi ha permesso di sviluppare forti competenze negoziali visto che dovevo occuparmi di definire un piano di integrazione tra le aziende e di razionalizzazione dell'offerta.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1998 – 2004

Sorma s.p.a.

Consulenza

Project Manager

Nel 1998 sono entrato in Sorma s.p.a come consulente applicativo nell'area gestionale. Sorma era a quei tempi uno dei pochi antagonisti Italiani dei colossi Sap, Baan, Jde e annoverava tra i suoi clienti grandi gruppi industriali come Magnetti Marelli, Gruppo Denso, Emerson appliance motors, Emak, Officine Aeronavali. Questi anni sono stati una base culturale molto solida su cui poi ho costruito il mio percorso lavorativo. Dopo circa tre anni sono diventato project manager. Ero responsabile sia dal punto di vista progettuale che economico delle commesse. Non era solo un lavoro di coordinamento ma soprattutto di guida sia dei team che si occupavano di analisi funzionali e delle specifiche tecniche ma anche degli sviluppatori sul campo. Ho da subito iniziato a seguire clienti con forte propensione alla delocalizzazione, e quindi ho seguito molti progetti all'estero gestendo anche più di un team contemporaneamente.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita
- Livello nella classificazione nazionale (se pertinente)

Politecnico di Torino

Logistica e produzione

Ingegneria Gestionale

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

ECCELLENTE

FRANCESE

BUONO

BUONO

BUONO

Torino 23/01/24



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).