

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Cognome e Nome **MONACO VINCENZO**

Profilo LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/vincenzo-monaco-05135110>

Nazionalità Italiana

Data di nascita 05.06.1965

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Titolo di Studio

Laurea quadriennale in Economia e Commercio, c/o Università degli Studi di Pisa

Altri titoli di Studio

Executive Master of Business Administration (MBA) in Gestione integrata nelle Pubbliche Amministrazioni c/o la Fondazione CUOA di Altavilla Vicentina

PROFILO PROFESSIONALE

Sono un manager con esperienza consolidata nel ruolo, altamente dinamico, propositivo, focalizzato alla crescita del valore aziendale. Ho una solida esperienza nella gestione delle aziende pubbliche di servizi orientate al mercato operanti nei settori dei trasporti, dei servizi, della cultura e del turismo. Quello che mi piace fare è contribuire alla crescita e allo sviluppo dell'azienda attraverso strategie innovative orientate al cliente e all'organizzazione, operando sui processi digitali e partnership strategiche. Agente di cambiamento imprenditoriale ho costruito, ispirato e guidato con successo importanti percorsi di crescita aziendale, introducendo nuovi mercati e segmenti e/o lanciando nuovi prodotti e marchi. Sono una persona entusiasta e assolutamente affidabile, alla quale viene riconosciuta una grande onestà intellettuale, spiccata capacità relazionale, flessibilità e abilità nell'adattamento ai diversi contesti.

Nei processi di gestione aziendale utilizzo: pianificazione strategica, trasformazione aziendale, guida all'innovazione di prodotto e di servizio, riposizionamento brand, creazione e sviluppo di team altamente motivati, talentuosi e performanti; reingegnerizzazione ed eccellenza dei processi e dell'organizzazione; gestione del cambiamento; lavoro in team.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

In sequenza cronologica

Date (da – a)

Da gennaio 2019 a maggio 2023

Datore di lavoro

Confcommercio ASCOM Treviso

Tipo di azienda o settore

Per l'associazione di rappresentanza delle imprese del terziario (Commercio, turismo, servizi e trasporti) ho guidato un processo di cambiamento verso un modello più moderno e vicino al mondo imprenditoriale, modificando l'organizzazione sul territorio e portando risultati attesi da anni come la crescita del numero di associati e maggior rappresentanza sul territorio .

Tipo di incarico Direttore Generale

Date (da – a) **Da gennaio 2019 a maggio 2023**

Datore di lavoro **Ascom Servizi Spa**

Tipo di azienda o settore La società fornisce una molteplicità di servizi (paghe, formazione, contabilità, sicurezza, ecc.) ai soci e alle imprese del terziario, impiega circa 200 persone per un fatturato di circa 12 mln di €.

Tipo di Incarico Amministratore Delegato e Direttore esecutivo

Principali mansioni e responsabilità Per la Società di servizi soggetta al coordinamento e controllo di Confcommercio Ascom Treviso ho guidato un processo di forte cambiamento aziendale orientato a portare l'approccio aziendale ad una maggiore aderenza al mercato e ad una maggiore visione imprenditoriale in ottica di crescita in termini quali/quantitativi di associati e fatturato.

Principali risultati raggiunti: definizione, presentazione e attuazione del Piano Industriale quinquennale che ha visto, nonostante la gestione emergenziale per i due anni di Covid e l'anno di crisi energetica, l'introduzione di un nuovo modello organizzativo in grado di permettere un corretto presidio del territorio di riferimento con conseguente aumento di autorevolezza verso gli stakeholder territoriali e conseguente crescita consecutiva per 4 anni del numero di associati. Riorganizzazione dei servizi in termini di maggiore efficienza, sviluppo dei servizi tradizionali e introduzione di servizi innovativi.

Date (da – a) **Da Ottobre 2019 a maggio 2023**

Datore di lavoro **Fidi Impresa & Turismo Veneto S.c.p.a.**

Tipo di azienda o settore Per Fidi Impresa & Turismo Veneto (organismo nato dalla fusione tra Unionfidi Belluno e Fidimpresa Venezia, l'incorporazione di Fiditurismo Jesolo e l'ingresso di Terfidi Veneto, la cooperativa di garanzia fidi operante nelle provincie di Vicenza, Treviso e Padova), la prima cooperativa di garanzia del Sistema Confcommercio e Confturismo della Regione Veneto ho contribuito alla crescita e al consolidamento delle politiche finanziarie sulle imprese trevigiane in un periodo di forte stress per il terziario per la crisi pandemica.

Tipo di incarico Consigliere di Amministrazione

Date (da – a) **Dall'ottobre 2002 a settembre 2018**

Datore di lavoro **Vela spa – Venezia**

Tipo di azienda o settore AVM (azienda veneziana della mobilità), è la holding del Gruppo omonimo, che controlla Actv, PMV e Vela, che per conto dell'amministrazione comunale (controllata 100%) di Venezia gestisce la mobilità pubblica (trasporto, via acqua vaporette e via terra bus, una linea tram e una linea people mover), e privata (parcheggi, bike sharing, car sharing, strisce blu) nell'area di riferimento (provincie di Venezia, Treviso e Padova), con un fatturato consolidato di oltre 300 milioni di euro ed oltre 3.000 dipendenti.

Vela (azionisti: AVM spa – Azienda Veneziana della Mobilità, all'88% e al 12% Comune di Venezia), fatturato di oltre 26 milioni di Euro, circa 400 dipendenti gestiti, è nata, nel 1999, in "spin-off" da Actv spa.

Tipo di incarico Direttore Generale Vela Spa;

Direttore Commerciale Gruppo AVM (dall'aprile 2013)

Principali mansioni e responsabilità Ho guidato un processo di radicale cambiamento culturale e organizzativo creando e gestendo, su mandato dell'amministrazione comunale di Venezia, la rete di informazione e accoglienza turistica, culturale e distributiva della città di Venezia composta da oltre 40 pv, oltre 70 sportelli, oltre 550 concessionari, call center e il sito e-commerce (volume di vendita tra i primi 100 siti italiani). Nel primo periodo ho creato un'organizzazione multicanale, multi sistema, multi servizio, multi prodotto con una chiara focalizzazione all'accoglienza e all'indirizzamento nel centro storico finalizzato alla vendita dei servizi offerti dalla città. Ho portato un nuovo approccio, organizzativo, gestionale e marketing/commerciale nei servizi pubblici tradizionali e una maggiore apertura al mercato degli enti culturali cittadini storicamente chiusi a tale tipo di approccio. Ho introdotto e portato a regime ai massimi livelli di mercato

evoluzioni digitali necessarie ai sistemi di vendita e di controllo. Sul lato del personale ho introdotto e gestito un percorso di *change management* attraverso una formazione continua e un approccio di costante orientamento al cliente, e, così facendo, ho guidato il cambiamento nel resto dell'organizzazione. Con la riprogettazione delle società della mobilità ho gestito il complesso passaggio di riorganizzazione aziendale a seguito di fusioni e incorporazioni in Vela con la messa a regime della nuova offerta integrata comprensiva di gestione eventi cittadini, offerta congressuale, gestione museale, informazione ed accoglienza turistica.

Sviluppo di nuovi brand, di nuovi servizi, ammodernamento infrastrutturale, revisione politiche tariffarie, sviluppo di innovative campagne di comunicazione di prodotto e di servizio, hanno completato la crescita evolutiva di Vela passata da 6 a 26 milioni di euro di fatturato sotto la mia direzione, garantendo la solidità di un nuovo modello di business per società pubbliche.

Date (da – a) **Dall'aprile 2010 a settembre 2018**
Incarico separato membro della Commissione Marketing dell'UITP: International Association of Public Transport, per anni unico membro italiano, ho avuto la possibilità di confrontarmi sui temi legati alle strategie di marketing con le principali aziende di trasporto pubblico europee.

Date (da – a) **Dal gennaio 2006 al dicembre 2010**
Datore di lavoro **Venice by Boat srl – Venezia**
Tipo di azienda o settore La società di proprietà di Actv Spa che si occupa delle attività turistiche con imbarcazioni dedicate per collegamenti a domanda turistica e non di linea.
Tipo di incarico Consigliere di amministrazione delegato allo sviluppo commerciale e ai rapporti con Vela.

Date (da – a) **Dal febbraio 2004 al 30 novembre 2008**
Datore di lavoro **Publvisual srl – Venezia**
Tipo di azienda o settore Società dedicata all'introduzione e gestione di nuovi circuiti pubblicitari nel mercato di Venezia. E' la società che ha introdotto innovative piattaforme pubblicitarie come la brandizzazione esterna dei vaporetto, esterna degli imbarcaderi o alcuni impianti innovativi a piazzale Roma o altre location.
Tipo di incarico Presidente

Date (da – a) **Dal gennaio 2005 al luglio 2006**
Datore di lavoro **ASMG Spa – Venezia**
Tipo di azienda o settore la società, di proprietà del Comune di Venezia, che gestisce la sosta in ambito comunale e che, in un progetto di razionalizzazione societaria, e di gestione della mobilità nel territorio dell'area metropolitana (PD-TV-VE), era destinata a fondersi con Vela spa.
Tipo di incarico Amministratore Delegato.

Date (da – a) **Dal gennaio al dicembre 2006**
Datore di lavoro **Venezia Lines spa – Venezia**
Tipo di azienda o settore Trasporti marittimi passeggeri su catamarani veloci dall'Istria e la Croazia verso Venezia. La società partecipata da Vela al 40% ha lanciato una nuova linea di catamarani veloci tra Venezia e la Croazia e l'Istria.
Tipo di incarico Consigliere di amministrazione.

Date (da – a) **Dal luglio 2004 all'aprile 2006**
Datore di lavoro **Costanziaca srl – Venezia**
Tipo di azienda o settore Società partecipata al 50% da Actv, dedicata a sviluppare il business di trasporto turistico nell'ambito veneziano.
Tipo di incarico Consigliere di amministrazione, con delega allo sviluppo delle attività commerciali.

Date (da – a) **Dal dicembre 2003 al gennaio 2004**
Datore di lavoro **Società Patrimoniale Mobilità Veneziana spa**
Tipo di azienda o settore Società scissa da Actv per la gestione del patrimonio della mobilità Veneziana e per la costruzione del tram Mestre-Venezia.
Tipo di incarico Consigliere di amministrazione

Date (da – a) **Da gennaio 2000 a settembre 2002**
Datore di lavoro **Tirrenia di Navigazione Spa – Napoli**
Tipo di azienda o settore Trasporti marittimi di passeggeri, veicoli e merci
Tipo di incarico Dirigente - Vice Direttore Divisione Breve percorrenza
Principali mansioni e responsabilità Tirrenia Spa, fatturato circa 500 milioni e circa 5.000 dipendenti, è la società che per conto del Ministero dei Trasporti curava i collegamenti per passeggeri e merci le le isole maggiori e minori italiane.
 Il mio ruolo era il coordinamento delle attività commerciali delle 4 società Regionali del Gruppo: Caremar spa (collegamenti marittimi con le isole dell'arcipelago campano e laziale) , Saremar Spa (collegamenti con le isole dell'arcipelago della Sardegna e con la Corsica), Siremar spa (collegamenti con le isole dell'arcipelago della Sicilia) e Toremar spa (collegamenti marittimi con le isole dell'arcipelago Toscano), referente all'Amministratore Delegato unico delle quattro Società regionali, armonizzando in simbiosi con la Capogruppo Tirrenia, l'intera attività commerciale/marketing delle 4 società regionali inserite in un contesto altamente concorrenziale e competitivo:
 - marketing: immagine coordinata, comunicazione promo-pubblicitaria unitaria e politica tariffaria;
 - politica commerciale e distributiva: integrazione dei canali di vendita, della rete distributiva e dei sistemi di vendita.

Date (da – a) **Da marzo 1992 a dicembre 2000**
Datore di lavoro **Toremar di Navigazione Spa – Livorno**
Tipo di azienda o settore Trasporti marittimi di passeggeri, veicoli e merci per le isole dell'Arcipelago Toscano
Tipo di incarico Quadro - responsabile commerciale
Principali mansioni e responsabilità Coordinamento attività commerciale: rete distributiva (agenzie di porto e agenzie di viaggio); piano tariffario, attività promozionale e pubblicitaria; customer care.
 Il risultato più significativo raggiunto nel periodo è stata l'introduzione di politiche commerciali e marketing ad una realtà che fino a quel momento non le aveva praticate: allargamento rete di vendita (da 4 a oltre 250 agenzie di viaggio in Italia); pianificazione annuale degli orari con conseguente apertura delle prenotazioni per l'intero periodo; partecipazioni principali fiere di settore con costruzione immagine coordinata per materiale promo-informativo; progettazione e avvio call center per informazioni, prenotazioni e customer-care.

CAPACITA' LINGUISTICHE

MADRELINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE	Inglese
Capacità di lettura	Buono
Capacità di scrittura	Buono
Capacità di espressione orale	Buono

CAPACITA', COMPETENZE E CONOSCENZA DEI SISTEMI DI PIANIFICAZIONE STRATEGICA, DELLA DIREZIONE PER OBIETTIVI, DEL CONTROLLO DI GESTIONE, CON INDICAZIONE

- Piano Industriale aziendale Triennale (monitoraggio e aggiornamento annuale);
- Piano Commerciale annuale (monitoraggio trimestrale);
- Piano marketing annuale (monitoraggio trimestrale);
- Piano tariffario pluriennale di integrazione di reti;
- Budget economico e finanziario annuale (monitoraggio trimestrale);

- DELLE ESPERIENZE MATURATE E DEI MODELLI ADOTTATI.
- Controllo di gestione per unita di business e per prodotto;
 - Politica incentivante tramite uso di schede Obiettivo – MBO (monitoraggio trimestrale);
 - Costruzione e uso dei cruscotti direzionali estratti da Datawarehouse con presenza di KPI di produttività, sul personale, sulle vendite (frequenza mensile).
- CAPACITA', COMPETENZE ED ESPERIENZA IN ORDINE ALLE POLITICHE DI PROGRAMMAZIONE E DELLE TECNICHE DI GESTIONE, MOTIVAZIONE E SVILUPPO DELLE RISORSE UMANE, ESPERIENZE DI RELAZIONI SINDACALI ED ATTITUDINE A GESTIRE PROCESSI NEGOZIALI .
- Elevata capacità relazionale
 - Tecniche di change management
 - Piano formazione annuale sulla base del confronto tra l'analisi organizzativa e le job description di ruolo
 - Utilizzo sistemi di valutazione
 - Relazioni sindacali (gestione di 4 sigle con 4 RSA) con numerosi accordi sottoscritti
 - Gestione di processi negoziali con clienti e fornitori
 - Comunicazione: introduzione e utilizzo newsletter aziendale; lettere circolari di comunicazione ai dipendenti inserite in busta paga; uso del comitato di direzione

DOCENZE	Treviso Tecnologia	Corso in tecnico nel marketing e esperto nella comunicazione con i new media
	Formazione Unindustria Treviso	Executive Master in marketing e business communication
	Unindustria Treviso	Corsi FSE per esperto in Comunicazione e marketing
	Provincia di Livorno	Corso per esperto in marketing
TESTIMONIANZE	Facoltà di ingegneria di Pisa – corso di ingegneria gestionale	Gionata Formativa su Management e leadership
	Fondazione CUOA: Progetto "Reti creative: Imprese creative e del turismo per lo sviluppo e la valorizzazione del territorio veneto."	Comunicazione e promozione online.
	1st Join Conference – Marketing e Business Commission conference – Venezia, Università IULM di Milano – Milano,	Integrare Il trasporto pubblico in un moderno stile di vita urbano? Si possiamo! All'interno del corso in marketing in attività culturali
	10th Marketing Conference - Miami (USA)	Convegno Nazionale di Marketing e Comunicazione per APTA (American Public Transportation Association)
	Unindustria Treviso – Treviso	Master avanzato in marketing

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.

Vincenzo Monaco