

Gian Andrea Oberegelsbacher

Executive Temporary Manager

Interessato esclusivamente a missioni in qualità di Temporary Manager, mi occupo principalmente di affiancare la Proprietà/Azionisti in qualità di Amministratore/Consigliere Delegato o Direttore Generale nella gestione dell'azienda, in missioni di transizione straordinarie o di Change Management.

Le missioni possono vertere sui check up aziendali (1-3 mesi) o sulle vere e proprie missioni di affiancamento della proprietà (1-3 anni) sui seguenti temi principali: riorganizzazione delle vendite e internazionalizzazione, apertura nuovi mercati/filiali e lancio nuovi marchi/prodotti, creazione NewCo & start up, passaggi generazionali, fusioni/acquisizioni/cessioni d'aziende (M&A), rivisitazione, ristrutturazione e rilancio del business aziendale a 360°.

Le mie skills principali sono così riassumibili: attitudine al lavoro per obiettivi, grinta e determinazione, visione strategica, capacità di innovare, capacità di fare gruppo ottenendo il massimo dai collaboratori, esperto nel far "succedere le cose" e porre in atto i cambiamenti nelle organizzazioni aziendali, con il focus sul profitto e la crescita, controllandone lo sviluppo.

Ho maturato le mie esperienze in contesti e mercati internazionali fortemente competitivi, nell'ambito di svariati canali di vendita e in diversi settori, vendendo prodotti e servizi con l'ausilio di tutti gli strumenti/tecnologie del marketing moderno.

Infine fanno parte delle mie competenze, operazioni di turnaround (parte commerciale e riorganizzativa), ottimizzazioni e cost cutting, riduzioni del personale e negoziazione sindacale, scelte di delocalizzazione produttiva e outsourcing di processi; ove necessario, opero abitualmente in team con colleghi temporary esperti, sulla base degli standard Leading Network condivisi.

Maggiori info e casi di successo sul mio sito personale: www.temporarymanager.net

Business Partner dello Studio Temporary Manager™ SpA: www.temporarymanager.info

Consigliere di: www.leading.it

Autore del libro pubblicato nel 2011 da Wolters Kluwer Italia (Ipsa) - "Temporary manager, un professionista al passo coi tempi".

Autore del libro in collaborazione con Leading Network pubblicato nel 2012 da Wolters Kluwer Italia (Ipsa) - "Ricette per uscire dalla crisi, soluzioni dal temporary management".

Autore del libro pubblicato in collaborazione con Leading Network nel 2016 da Wolters Kluwer Italia (Ipsa) - "Export Management".

Autore del libro in collaborazione con Leading Network pubblicato nel 2017 da Wolters Kluwer Italia (Ipsa) - "Come gestire il passaggio generazionale".

Nel ringraziarvi per l'attenzione prestata, Vi autorizzo ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e succ. mod. al trattamento dei dati personali da me trasmessi.

Distinti saluti

Gian Andrea Oberegelsbacher

Executive Temporary Manager

C U R R I C U L U M V I T A E



Gruppo Abbigliamento (Milano) - Amm. Delegato e Consigliere CdA [Turnaround ex art. 67 L.F.](#) (36 mesi)
Gruppo Calzaturiero (Verona) Amm. Delegato e Consigliere CdA - [Riorganizzazione e rilancio internazionale del gruppo](#) (32 mesi)
Gioielleria/Orologeria (Vicenza) - Direzione Generale - Riorganizzazione aziendale (31 mesi)
Servizi nel canale HO.RE.CA. - (Ravenna) – Sviluppo ufficio commerciale e rete vendita nazionale (25 mesi)
Oil & Gas (Cesena) - Direzione Generale - Riorganizzazione interna e creazione Export Department (22 mesi)
GD Specializzata (Ferrara) - Direzione Generale - [Riorganizzazione aziendale e strategica](#) (22 mesi)
Metalmecanico (Umbria) - Riorganizzazione ruoli, pass. generazionale, riposizionamento strategico (19 mesi)
Illuminazione stradale - (Verona) - Sviluppo ufficio commerciale estero, ricerca distributori e agenti WW (12 mesi)
Prodotti ospedalieri - (Bolzano) - Riorganizzazione attività logistiche e degli acquisti e rapporti con le filiali (12 mesi)
Luxury Agency- (Lugano--Svizzera) - Servizi di lusso ai privati- Start up, piano delle azioni e ADV (12 mesi)
Colorificio (Trento) - Direzione Generale - Passaggio generazionale e riorganizzazione aziendale (12 mesi)
Tessile (Modena) - Coordinatore Generale - Creazione e lancio [filiera A.T.I.](#) di 10 aziende [del fashion](#) (12 mesi)
Moda & Accessori - Outlet (Rep. S. Marino) - Ricerca e inserimento nuovi brand di fascia alta nella struttura (12 mesi)
Metalmecanico (Bergamo) - Direzione Generale – Riorganizzazione Ufficio Tecnico e Commerciale (9 mesi)
Oculistica (Verona) - Direzione Commerciale & Marketing - Organiz. comm. e sviluppo rete vendita (9 mesi)
Packaging (Rep. S. Marino) - Leader mondiale sviluppo mercati [Medio-Oriente ed Europa dell'Est](#) (9 mesi)
Servizi risorse umane HO.RE.CA. (Ravenna) - Creazione ufficio commerciale e rete vendita nazionale (7 mesi)
Gaming online e sale giochi (Roma) - Lancio di un portale online, piano sviluppo 10 sale giochi (7 mesi)
Abbigliamento casual (Verona) - Piano Industriale e check up aziendale (4 mesi)
Food (Verona) - Piano Industriale e check up aziendale (4 mesi)
Abbigliamento/Calzature Bambino (Milano) - Analisi della redditività aziend. per singolo business (4 mesi)
Pelletteria Lusso (Rimini) - Direzione Gen./Comm. - [Lancio di un nuovo brand segmento lusso](#) (4 mesi)
Moda & Accessori (Verona) - M&A Affiancamento alla proprietà nella trattativa vendita dell'azienda (3 mesi)
Borse donna & Accessori (Roma) - Business Plan per il lancio di un nuovo Brand nel settore lusso (3 mesi)
Metalmecanico (Brescia) - Riorganizzazione ruoli interni in vista della futura acquisizione (3 mesi)
Accessori Fashion (Milano/Padova) - Redazione business plan per il lancio di un nuovo brand (3 mesi)
Abbigliamento (Firenze) - Abiti da sposa, analisi e riorganizzazione aziendale (2 mesi)
Chimica (Vicenza) - Start up nuovo business: studio piano di business per lancio nuovo prodotto (2 mesi)
Maglieria (Vicenza) - Operazione di turnaround, parte riorganizzativa e commerciale (2 mesi)
Abbigliamento donna alta gamma (Mantova) - Check up, analisi della rete vendita e rete retail (2 mesi)
Gruppo Vitivinicolo (Verona) - Analisi del posizionamento commerciale dei vari brand (1 mese)
Arredamenti/Cucine (Verona) - Check up sul riposizionamento strategico dei 2 Brand aziendali (1 mese)
Rifiuti Speciali (Milano) - Check up - Riorganizzazione aziendale a seguito nuova acquisizione (1 mese)
Food- specialità tipiche (Sassari) - Revisione politiche di pricing, immagine WEB e commerciali (1 settimana)
Web Company HI-FI di lusso (Genova) - Revisione organizzativa e politiche commerciali (1 settimana)
Eldom (Brescia) - Missione di ricerca nuovi clienti/produttori in Turchia, settore elettrodomestici (1 settimana)

MISSIONI IN AZIENDE PUBBLICHE / ISTITUZIONALI / NO PROFIT

ANAS SpA (RM) - Ristrutturazione divisione marketing, redazione piano NewCo ANAS ADV, pub bli (18 mesi)
Guardia di Finanza (RM) - Rivisitazione totale abbigliamento/divise 65.000 finanziari, qualità e tecnicità forniture (12 mesi)
CNA Sezione Fashion (MO/Carpi) - Docenza rivolta alle PMI sull'internazionalizzazione del settore Fashion (3 mesi)
Onlus per la cura del disagio e dell'abuso sui minori (RM) - Riorganizzazione delle procedure interne in chiave manageriale (1 sett.)

Gian Andrea Oberegelsbacher

Executive Temporary Manager

Carriera Manageriale dal 1984 al 2005

2002/2005 - Zippo Fashion Italia Srl (Vicenza) - Amministratore Delegato - Dirigente

Azienda leader nella pelletteria Italiana dal 1978. L'omonimia con la più famosa Zippo americana, produttrice di accendini, era fonte di considerevoli conflitti nei mercati mondiali. I contatti avviati e le trattative di successo con Zippo USA si sono conclusi con l'acquisizione, da parte di quest'ultima, della [Zippo Fashion](#). Gestione con delega piena dell'azienda (50 dipendenti in Italia e 200 in Romania), rispondendo poi alla proprietà americana. Rete vendita composta da agenti e distributori, 800 negozi in Italia e 400 all'estero.

Consigliere nel CdA dell'AIMPES-Milano (Ass. Italiana produttori di Pelletteria), curando l'organizzazione e la valorizzazione in un'ottica di promozione internazionale della "Pelletteria Made in Italy".

1999/2002 - Air Machine Srl - (Cesena) - Direttore Generale/Commerciale - Dirigente

Azienda metalmeccanica produttrice di macchine per il fitness, 50 dipendenti. I mercati di riferimento: riabilitazione post-traumatica (centri fisioterapici e ospedali) e palestre (sportivo e agonistico). La Mission consisteva nella Direzione Generale, ma per una più ampia delega di poteri da settembre 2001 sono diventato Amministratore Delegato, obiettivo: rilanciare e risanare l'azienda per rivenderla entro 3 anni, conseguito con successo.

1994/1999 W. L. Gore & Associati Srl (Verona) - Direttore Commerciale-Marketing - Quadro

Multinazionale statunitense produttrice dei tessuti GORETEX® e WINDSTOPPER®, 6.500 dipendenti. Responsabile della [Business unit Workwear](#) per l'Italia e il Sud Europa, membro del Core Group Europeo e Internazionale, vendite + 400% e market share media all'80% nei 5 anni di gestione personale.

1992/1994 - Quelle Distribuzione SpA (Verona) - Responsabile Commerciale - Quadro

Sede italiana della multinazionale tedesca Quelle Gustav Schickedanz KG (50.000 dipendenti), gruppo operante nel settore delle vendite di abbigliamento e calzature su catalogo, con creazione rete vendita di affiliati commerciali, 300 tabaccherie, attraverso accordo quadro nazionale con la Federazione Italiana Tabaccai.

1984/1992 - Agenzia Girardi Srl (Verona) - Agente

Agente per il Triveneto dei marchi d'abbigliamento uomo: PAUL & SHARK YACHTING, YVES SAINT LAURENT, GLENMAC, LONGHI

Studi e approfondimenti:

Istituto Tecnico Professionale - Trento
University of Delaware - Newark (USA) - Full immersion di lingua inglese
University of Manchester (UK) - Basic Textile Course
SDA Bocconi (Milano) - Come sviluppare un business plan
SDA Bocconi (Milano) - Analisi economico-finanziaria di progetti d'impresa
SDA Bocconi (Milano) - Modelli e strumenti per la formulazione di strategie
SDA Bocconi (Milano) - Business plan per l'internazionalizzazione
Akron (Milano) - Successful Communication Strategy
Helmut Rauch (Verona) - Come parlare in pubblico
J. G. Martin & Partners (Milano) - Gestione delle vendite complesse
Kaeser (Milano) - Come influire sulle scelte d'acquisto dei clienti
Learning International (Milano) - Professional Selling Skills III
Strategie d'Impresa (Torino) - Come condurre meeting di vendita
Richmond Italia (Milano) - Marketing Forum, partecipazione a 6 edizioni
Lingue: Italiano - madrelingua, Inglese - ottimo, Tedesco - buono, Spagnolo - basico

Luogo e data di nascita: Verona, 2 novembre 1964

Publicazioni:

- [Temporary Manager: Un professionista al passo coi tempi](#) Editore Wolters Kluwer Italia (Ipsos)
- [Ricette per uscire dalla crisi: Soluzioni dal temporary management](#) Editore Wolters Kluwer Italia (Ipsos)
- [Export Management](#) Editore Wolters Kluwer Italia (Ipsos)
- [Come gestire il passaggio generazionale](#) Editore Wolters Kluwer Italia (Ipsos)

Articoli/Interviste/Tesi di Laurea: vedi [Rassegna Stampa personale](#)

Docenze:

- Corso sull'Internazionalizzazione delle PMI del settore tessile (CNA Modena) - Novembre 2008 Gennaio 2009
- Corso sulla gestione del tempo, marketing e del customer service (ISCOM Ferrara) - 36 ore, dicembre 2011
- [Corso sul temporary management ai formatori](#) di [www.dream.tn.it](#) (Tione di Trento) - 8 ore, febbraio 2013
- Corso "Aumentare le competenze manageriali in un'ottica di internazionalizzazione" (Fondirigenti - Vicenza) - 92 ore, set. - ott. 2013
- Corso "L'Internazionalizzazione, opportunità di crescita nel management aziendale" (Fondirigenti - Vicenza) 92 ore, lug-ott 2014

Associazioni:

- Consigliere di [Leading Network](#), Associazione Italiana dei Temporary Manager (dal 2009)
- Socio fondatore e Consigliere di [LBS Leading Business School](#) di Verona (dal 2012)

Volontariato: Mondo X (telefono amico) - Verona (1995-1996)

Sports & Hobbies: Tennis, nautica, interior design, arte contemporanea, scacchi