

Data e luogo di nascita: 17/06/1963, Roma  
Residenza: I

Cellulare:  
@ giorgio.gabrielli@hotmail.it

# GIORGIO GABRIELLI

---

## Attività Accademica

1 set 2013 – oggi Professore a contratto di “Organizational Behavior & Neuromanagement”, corso di Laurea Magistrale in Strategic Communication, e “Managing Yourself: strategie e tecniche per il successo professionale”, corso di Laurea Magistrale in Marketing, Consumi e Comunicazione. Università IULM

## Esperienza Professionale (vedi dettaglio di seguito)

<u>Giù 2020 – oggi</u>	<b>LIBERAMENTE – Senior Partner</b>
<u>Lug 2017 – Mag 2020</u>	<b>NEWS 3.0 - CEO</b>
<u>2017 - oggi</u>	<b>GABRIELLI CONSULTING - Founder</b>
<u>2014 - giù 2016</u>	<b>RCS PUBBLICITA' - Vice Direttore Generale &amp; One RCS Lead</b>
<u>2011 - 2013</u>	<b>MICROSOFT - Country Manager Advertising &amp; Online</b>
<u>1992 - 2010</u>	<b>MONDADORI PUBBLICITA'- COO &amp; Business Development</b>
<u>1990 - 1992</u>	<b>PUBLITALIA '80- Sales</b>
<u>1985 - 1990</u>	<b>ESERCITO ITALIANO – Ufficiale in Servizio Permanente Effettivo</b>

## Formazione Accademica

aprile 2013	Università IULM - Dottore di Ricerca in Interazioni Umane
aprile 2007	Università degli Studi di Pavia - Laurea Magistrale in Filosofia conseguita con la votazione di 110 e Lode
luglio 1983	Collegio San Gabriele, Roma - Diploma Maturità Classica

## Formazione Professionale

2020	SCOA. “Master in Management Constellation”
2016	Future Coaching Academy, “Professional Coach”
2016	Future Coaching Academy, “Team & Group Coaching”
2014	Harvard Business School Executive Education, “Authentic Leadership Development”
2008	SDA Bocconi, “Media e Digital”
2007	GSO, “Personal Coaching”
2006	MIDA, “Il potenziamento personale e la relazione con i collaboratori”
2003	ISTUD, “Gestione del cambiamento”
2001	SDA Bocconi, “Programma di sviluppo manageriale”
1993	Studio Mario Silvano, “Formazione metodo Kaeser”
1988	Scuola di Applicazione, “Corso Applicativo per Ufficiali in S.P.E.”
1985	Scuola di Fanteria e Cavalleria, “Corso Allievi Ufficiali di Complemento”, 1° classificato

## Cariche da amministratore

lug 2017- oggi	Amministratore Indipendente <b>Tinaba</b>
nov 2018- oggi	Amministratore Indipendente <b>Arepo BP</b>
nov. 2018- oggi	Amministratore Indipendente <b>Aedes Siiq</b>
2011-2013	Amministratore <b>Audiweb</b>
2011-2013	Amministratore <b>Fedoweb</b>
2011-2013	Amministratore <b>FCP Assointernet</b>
2014-2016	Amministratore e Presidente <b>Premium Publisher Network</b>

Data e luogo di nascita: 17/06/1963, Roma  
Residenza: Via Palermo, 1 – MI

Cellulare: 335.7210866  
@: giorgio-gabrielli@hotmail.com

## Lingue Straniere

Inglese: fluente parlato e scritto  
Spagnolo: scolastico

## Esperienza Professionale (dettaglio)

1 giu 2020 – oggi

### **LIBERAMENTE**

#### **Senior Partner**

Consulenza di direzione aziendale in ambito organizzativo.

Supportiamo nel percorso di sviluppo le piccole e medie aziende del tessuto imprenditoriale italiano. Mettiamo a disposizione dei fondi di private equity le nostre competenze supportando i progetti di sviluppo delle aziende partecipate. Interventiamo in maniera mirata integrando le attività progettuali e organizzative delle grandi aziende.

Le nostre principali aree di intervento sono: audit organizzativi; envisioning; governance e organizzazione; smart working e agile transformation; employer branding e recruitment; coaching e mentoring; compensation e welfare aziendale; sviluppo e formazione; analisi e implementazione dell'area commerciale.

lug 2017 – mag 2020

### **NEWS 3.0**

#### **Chief Executive Officer**

Ho ricevuto il compito di guidare la società editrice in un momento complesso della sua vita. L'obiettivo stato di salute del mercato dell'editoria, accompagnato da difficoltà contingenti che News doveva affrontare erano le sfide che mi sono state affidate.

In particolare mi è stato chiesto di rimettere in equilibrio economico/finanziario la società, rendendola autonoma rispetto alla capogruppo. Per ottenere questo risultato abbiamo svolto un lavoro capillare di taglio dei costi sostenuti dall'azienda, razionalizzando le attività editoriali, sia nei loro prodotti e relativi costi industriali, sia nei costi del personale. Abbiamo contemporaneamente dato il via ad una rivisitazione dei brand strategici sui quali focalizzare gli sforzi complessivi. Particolare attenzione è stata riposta, accanto alle precedenti operazioni, sui ricavi e la loro provenienza.

1 gen 2017 ad oggi

### **GABRIELLI CONSULTING**

Start up nel mondo del coaching, della formazione e della consulenza aziendale.

Pratico l'attività di coaching, come professional, group & team coach, sia presso l'università IULM, sia presso le aziende interessate a percorsi di valorizzazione dei talenti, del leadership team, degli executive e del board.

L'attività di formazione è focalizzata sui temi della leadership, delle competenze trasversali, della crescita professionale e personale, delle tecniche di vendita, con un approccio innovativo alla luce delle ultime ricerche e scoperte delle neuroscienze. Insegno sia presso l'università IULM, sia presso le aziende interessate a migliorare le performance attraverso percorsi formativi ad hoc.

L'attività di consulenza aziendale è improntata sull'attività consulenziale definita "di processo", erogata a quelle aziende che manifestano esigenze di cambiamento organizzativo, analisi della cultura o del clima aziendale, facilitazione dei processi comunicativi e relazionali all'interno dei gruppi di lavoro.

2014–30 giu 2016

### **RCS MEDIAGROUP**

#### **Vice Direttore Generale di RCS Pubblicità**

Ho contribuito alla definizione degli obiettivi strategici della Direzione Pubblicità fornendo elementi utili alla valorizzazione dei ricavi pubblicitari di nuove iniziative editoriali.

Ho garantito il raggiungimento degli obiettivi di fatturato e redditività attraverso il coordinamento delle reti di vendita e la definizione delle politiche commerciali, anche grazie ad una nuova valorizzazione dell'offerta, per Clienti e Centri Media, aumentando del 10% la quota di mercato verso il diretto competitor. Questo risultato è stato ottenuto anche attraverso la creazione e la vendita di progetti editoriali di grande impatto nazionale e mediatico.

In collaborazione con Risorse Umane Pubblicità, ho pianificato l'evoluzione della rete commerciale e dei relativi meccanismi di remunerazione coerentemente con le linee guida strategiche, anche attraverso lo sviluppo e la gestione di sistemi di reporting per il monitoraggio degli indicatori di performance.

Ho guidato il progetto One RCS, deciso dal management team di gruppo, coordinando le diverse anime dell'azienda al fine di proporre ai clienti della capogruppo un'unica organica offerta, che comprendesse pubblicità offline e online, operazioni speciali con i brand editoriali, direct e content marketing e libri.

Ho gestito un team di 200 persone composto da 4 direttori commerciali, 9 direttori vendite e circa 180 agenti di vendita.

Riportavo al Direttore Generale per il ruolo della Direzione Pubblicità e all'Amministratore Delegato di gruppo per il progetto One RCS.

## 2011 – 2013

### **MICROSOFT**

#### **Country Manager Advertising & Online**

Ho ricevuto il compito di guidare la direzione italiana del nuovo fronte di business di Microsoft, l'Advertising & Online, riportando direttamente al VP A&O Western Europe e dotted line al CEO di Microsoft Italia.

Ho contribuito alla crescita di market share e al raggiungimento degli obj di revenues, contribution margin e contribution margin % indicati da Corporation; ho guidato gli aspetti gestionali della sales excellence; ho incrementato l'advertiser satisfaction index; ho diffuso la cultura di teamwork, accountability e professional; ho costruito una cultura organizzativa nella direzione della leadership e dello sviluppo personale; ho fatto fronte alla velocità di cambiamento del mercato, velocizzando i processi e l'execution; ho confermato l'attenzione alla compliance; ho guidato un team attento ai temi della diversity, inclusivo e ad alta performance, portandolo al secondo posto nel ranking mondiale nel fiscal '12 ed al terzo miglior risultato mondiale nel fiscal '13.

Ho ricevuto il Microsoft Platinum Club Award, il premio più prestigioso dell'azienda a livello mondiale, per il mio contributo al successo nel raggiungimento degli obiettivi chiave per la corporation e incrementando i risultati finanziari con spirito competitivo.

Ho gestito un team di 40 unità diviso in 5 linee dirette da manager: Account Executive Direct Clients, Account Executive Media Agencies, Account Manager, Creative Solutions e Microsoft Media Network; 3 staff: Trade Marketing, Business Manager e Monetization.

Ho coordinato i rapporti con la parte editoriale di Microsoft rappresentata da MSN, cooptando nel leadership team l'Executive Producer.

## 1992 – Giu 2011 2008 - 2010

### **MONDADORI PUBBLICITA'**

#### **Chief Operating Officer & Business Development**

Ho avuto la responsabilità di assegnare gli obiettivi di vendita ai diversi responsabili di business, verificandone il progressivo raggiungimento.

Ho gestito gli organici della rete di vendita partecipando alle modalità di recruitment e avvicendamenti.

Ho amministrato la politica retributiva della rete di vendita decidendo, in base al conto economico aziendale, la strategia da adottare per provvigioni e premi degli agenti e ho gestito, con gli stessi principi, i bonus assegnati ai dirigenti e dipendenti dell'azienda.

Ho definito i tempi e i modi per il conseguimento dei target individuali, di divisione, di area e di prodotto.

Data e luogo di nascita: 17/06/1963, Roma  
Residenza: Via Palermo, 1 – MI

Cellulare:335.7210866  
@: giorgio-gabrielli@hotmail.com

Ho avuto la responsabilità diretta della promozione, fattibilità e realizzazione delle iniziative speciali e dei cambi merce.

Ho diretto, coadiuvato da un responsabile, la Rete Sviluppo, che ha prodotto 200 clienti nuovi aggiuntivi con ricavi complessivi di 4 milioni di euro.

Ero responsabile di un team composto da 60 unità e riportavo all'Amministratore Delegato.

<u>2002 - 2008</u>	<b>Direttore Area Business dei settori Affari, Finanza, Turismo, Media, Editoria, Informatica e Audio Video</b>
<u>1999 – 2002</u>	<b>Direttore Iniziative Speciali</b>
<u>1996 – 1999</u>	<b>Vice direttore di Divisione</b>
<u>1995 – 1996</u>	<b>Assistente Amministratore Delegato</b>
<u>1993 – 1995</u>	<b>Account Supervisor</b>
<u>1992 – 1993</u>	<b>Sales manager</b>
<u>1990 – 1992</u>	<b>PUBLITALIA '80</b>
	<b>Sales manager</b>
<u>1985 – 1990</u>	<b>ESERCITO ITALIANO</b>
	<b>Ufficiale in Servizio Permanente Effettivo</b>