

## **Carlo Brianza**



Nato il:  
Indirizzo:  
Telefono:  
e-mail:



### **TITOLO DI STUDIO**

1998 – Laurea in Ingegneria delle Telecomunicazioni, Politecnico di Milano.

1989 – Diploma liceo scientifico.

### **LINGUE**

Italiano – Madrelingua.

Inglese – Ottimo scritto e parlato.

Tedesco – Scolatico.

### **ESPERIENZA PROFESSIONALE:**

2013-oggi **LA COMANDA SRL: Fondatore e CEO**

Gestione di tutti gli aspetti della società:

- Fondazione, raccolta fondi, assunzione dipendenti c ontrattualizzazione dei parter esterni,
- Sviluppo dei prodotti: design, prototipazione, industrializzazione, certificazione,
- BD, accounting e vednite in Europa, US e Asia.
- PR e comunicazione con copertura mediatica a livello globale.

2016-oggi **Design Group Italia**

Consulente: Business development, Account Management, lot e Innovazione

2013-oggi **GloBrain**

Principal Consultant: Innovazione, strategia, digital transformation

2013-oggi **Consulente e Advisor Free Lance**

- Attività di consulenza nell'ambito dell'innovazione, business development, gestione aziendale, sviluppo e formazione di persone, strategia:
  - 2019-2020 **e-Novia**: Business development, Account Management, Marketing e comunicazione
  - 2014-2017 **LHH**: Coach e formatore su temi di innovazione, digital transformation, autoimprenditorialità e startup
  - 2017 **Simbiosity**: Consulente per l'innovazione tecnologica in ambito healthcare
  - 2013 – 2014 **SR Labs**: strategia, definizione di una nuova linea di prodotti, business development
  - 2013 **Joinpad**: Alleanze e partnership strategiche

## **Carlo Brianza**

1998-2012      **NOKIA ITALIA S.P.A., MILANO**

**2012      *Head of Sales and Capability – South Europe***

- Responsabile dei risultati di vendita della regione South Europe.
- Responsabile per lo sviluppo delle competenze di vendita e l'implementazione delle linee guida Nokia corporate in tutti i team di vendita (team interni di vendita, forza vendita e agenti, promoter e personale dei negozi) nei paesi dell'area South Europe.
- KPI: aumento del sell-out e della market share di Nokia.

**2010-2011      *Head of Ecosystem & Developers Experience (EDX)***

- A capo del team EDX, con l'obiettivo di sviluppare il negozio di applicazioni sugli smartphones Nokia attraverso accordi con i principali brand, gli sviluppatori e tutte le attività di marketing e comunicazione verso i clienti finali.
- Negoziazione e firma dei contratti per i pagamenti elettronici in bolletta con i 4 operatori di telefonia mobile (TIM, Vodafone, Wind, H3G).
- Alla fine del 2011 ho portato le performance della sales unit tra le prime 5 a livello global.

**2009-2010      *Head of Sales & Marketing, Services***

- A capo del team di vendite e marketing su tutti i clienti in Italia (open market e operatori di telefonia mobile).
- Negoziazione e firma dei contratti per l'integrazione dei servizi digitali con i 4 operatori di telefonia mobile (TIM, Vodafone, Wind, H3G).
- In 2 anni abbiamo aumentato le vendite dei servizi combo del 250%. Inoltre abbiamo reso disponibili l'acquisto dei servizi tramite voucher in più di 50'000 negozi in Italia.

**2008 - 2009      *Go-To-Market Program Manager Sales Italy***

- Responsabile delle attività di go-to-market in occasione del lancio in Italia dei nuovi modelli di telefoni cellulari di fascia alta.

**2005-2007      *Head of Sales Multimedia- Telecom Operators Channel***

- Responsabile delle vendite di tutto l'assortimento dei telefoni cellulari multimedia verso gli operatori di telefonia mobile.
- Responsabile del lancio e della monetizzazione di servizi digitali multimediali (Navigazione, vendita di musica digitale, videogiochi, servizi imaging,...).

**2004-2005      *Sales Manager Imaging Phones***

- All'interno della divisione multimedia, responsabile delle Vendite e dell'apertura dei nuovi canali di vendita per i telefoni cellulari dotati di fotocamera ("camera phones").
- Ho aperto un nuovo canale di distribuzione e vendita nel settore della fotografia, siglando un accordo con FOWA-NITAL ho reso disponibili i telefoni "imaging" nei principali 1500 negozi di fotografia in Italia.

**1998-2003      *Telecom Implementation Manager***

- Parte del customer service, definizione insieme al cliente di tutte le specifiche per l'implementazione della parte di accesso radio alle reti mobili.
- Clienti: Omnitel, Blu, Wind, Cosmote (Grecia), Partner (Israele).