

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 e contrattualizzazione dei partner esterni,
- Sviluppo dei prodotti: design, prototipazione, industrializzazione, certificazione,
- BD, accounting e vendite in Europa, US e Asia.
- PR e comunicazione con copertura mediatica a livello globale.

2016-oggi **Design Group Italia**

Consulente: Business development, Account Management, IoT 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).