



# CURRICULUM VITAE DI FABIO PLANAMENTE

Cell.: + 39 340 28 21 690 – e-mail: [fabioplana@libero.it](mailto:fabioplana@libero.it)

## dati personali

---

- Nato a Torino il 14 luglio 1972
- Coniugato – vivo a Collegno (TO) Via Vittorio Veneto, 29
- Nazionalità: italiana

## profilo

---

- Attuale posizione ricoperta: **Direttore Generale**
- 5 anni d'esperienza professionale in azienda internazionale.
- Esperto di strategia di vendita e negoziazione, sviluppo e apertura nuovi mercati, gestione dealer network
- Buona conoscenza dei metodi di costruzione e produzione imbarcazioni di medie dimensioni, fino a 80 piedi
- Lingue parlate: italiano, francese, inglese

## formazione professionale

---

A.A. 1991/94 Frequentato per 3 anni il corso di Laurea in Economia e Commercio alla facoltà di Torino  
A.A. 1990/91 - **Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale**  
I.T.C. Vittorio Valletta di Torino

## attuale posizione ricoperta

---

- *Ruolo:* **Direttore Generale**
- *Società:* Cantiere del Pardo Spa / Grand Soleil & Sly Yachts
- *Core business:* costruzione e vendita di imbarcazioni a vela da 34 a 80 piedi
- *Durata:* da dicembre 2013 (in azienda dal 2008)

Cantiere del Pardo, meglio conosciuto come Grand Soleil è stato recentemente acquistato da una nota famiglia di imprenditori italiani che fra le altre cose già detenevano il marchio Sly Yachts. Cantiere del Pardo Spa è oggi il più grosso cantiere italiano per la produzione di imbarcazioni a vela da 34 a 80 piedi. Il cantiere ante crisi produceva circa 180 barche all'anno, con un fatturato globale di circa 50.000.000 di euro. Ho assunto la direzione generale a dicembre 2013 dopo la nuova acquisizione. Oltre alla direzione generale conservo ancora oggi la piena responsabilità commerciale e marketing.

**Principali responsabilità:** riporto diretto agli azionisti, gestione della rete di vendita, strategie di vendita e marketing, condivisione con R&D dell'uscita dei nuovi modelli e relative caratteristiche, gestione diretta anche del cliente finale in quanto il cantiere produce degli yacht semi-custom, budget e programmazione

[www.grandssoleil.net](http://www.grandssoleil.net)

## Esperienze lavorative precedenti

---

- **Ruolo: Export Sales Manager**
- **Società:** Cantiere del Pardo Holdings srl / Società del Gruppo Bavaria GmbH
- **Core business:** costruzione e vendita di imbarcazioni a vela da 39 a 70 piedi
- **Durata:** da 11/2008 a 11/2013

Responsabile della completa gestione e sviluppo della rete commerciale estera, avendo anche **aperto dopo il mio arrivo nuovi mercati quali Brasile, Russia, Cina e Turchia.**

**Principali responsabilità:** gestione della rete di vendita, strategie di vendita, condivisione con R&D dell'uscita dei nuovi modelli e relative caratteristiche, gestione diretta anche del cliente finale in quanto il cantiere produce degli yacht semi-custom, budget e programmazione, gestione eventi e regate, gestione di alcuni Boat Show esteri fra cui Cannes, Parigi, Dusseldorf, Barcellona, Southampton

[www.grandsoleil.net](http://www.grandsoleil.net)

## esperienze lavorative precedenti

---

- **Ruolo: Sales Director**
- **Società:** Buenaonda srl / Concessionario di imbarcazioni a vela e motore del cantiere Jeanneau
- **Core business:** Vendita di imbarcazioni a vela e motore
- **Durata:** 11/1999 - 09/2008
- Ho gestito autonomamente l'attività di Sales vendendo nell'arco di 8 anni circa 180 imbarcazioni nuove e 150 usate fra vela e motore. Il fatturato medio annuo si attestava sui 4.000.000 di euro con un valore medio del prodotto di euro 200.000. Durante questo periodo ho fatto anche un'esperienza in Cina ricercando potenziali cantieri navali produttori e dealer interessati a prodotti italiani.

[www.buenaonda.it](http://www.buenaonda.it)

- 
- **Ruolo: Analisi e controllo bilanci fondi comuni d'investimento**
  - **Società:** Pioneer Investments (Torino, Italia) / Gruppo Unicredit Banca
  - **Core business:** gestione fondi comuni d'investimento
  - **Durata:** 3/1996 - 10/1999
  - Ho lavorato al controllo ed analisi dei bilanci dei fondi comuni d'investimento, lavorando a stretto contatto con le varie società di Revisione

[www.pioneerinvestments.it](http://www.pioneerinvestments.it)

## competenze

---

- Gestione rete commerciale estera
- Reports e analisi di mercato
- Apertura nuovi mercati
- Gestione cliente finale
- Strategie di vendita
- Previsioni annuali e valutazione budget
- Valutazioni Business plan

- Valutazioni listini prezzi e concorrenza
- Gestione Boat Show internazionali

#### ulteriori informazioni

---

Costanza, determinazione e profonda passione per la nautica mi spingono ad affrontare sempre nuove sfide e a cercare sempre nuove soluzioni di fronte alle varie problematiche. Ottima attitudine al lavoro in team, facendo parte di un grosso gruppo dove costantemente si tengono riunioni commerciali con scambio di informazioni ed analisi dei mercati e delle strategie di vendita. Passione per gli sport fra cui vela, sci e tennis. Amo molto viaggiare.

#### Conoscenze informatiche

---

<b>Sistemi operativi</b>	Microsoft Windows
<b>Pacchetto Office</b>	Word, Excel, Access, Outlook, PowerPoint

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali secondo il decreto legislativo 196/2003, per attività di reclutamento e selezione.*