



ESPERIENZA LAVORATIVA

Alberto Garbarino

Data di nascita:

18/01/1954 Nazionalità:

Italiano Sesso: Maschio

CONTATTO

✉ garbarinoalberto2@gmail.com

[m](#)

01/01/2024 - CORRENTE Legnano, Italia

Senior Advisor, People Management & Business Sustainability - Alberto Garbarino (Libero professionista)

- Fornire consulenza su specifici progetti di sostenibilità aziendale (economica, ambientale, sociale) per conto di aziende private o istituzioni pubbliche (attualmente ricopro il ruolo di Local Officer nell'ambito del progetto Intelligent City Challenge, promosso dalla Commissione Europea).
- Svolgere attività di consulenza manageriale nell'ambito della gestione delle risorse umane con particolare attenzione alla formazione, alla motivazione e alla retention, anche attraverso lo sviluppo e la personalizzazione di strumenti ad hoc per la misurazione della soddisfazione dei dipendenti; progettare interventi organizzativi e comportamentali per migliorare il clima interno e la soddisfazione del personale.

10/2020 - 01/2023 Legnano, Italia

Assessore al bilancio e alla sostenibilità - Comune di Legnano

- Guida e controllo delle entrate, delle spese, degli investimenti e dei mutui.
- Funzione di guida e controllo su contabilità generale, bilancio previsionale e consuntivo, tesoreria comunale, politica fiscale, bilanci consolidati.
- Funzione di indirizzo e controllo sugli aspetti economici e finanziari delle società partecipate pubbliche e delle controllate (distribuzione di acqua e gas, gestione dei rifiuti, teleriscaldamento, ecc.)
- Collaborare con i vari stakeholder locali (camera di commercio, associazione per l'impiego e la formazione, rappresentanti dei lavoratori, rappresentanti di categoria, organizzazioni imprenditoriali e datoriali, ecc.) al fine di attuare progetti specifici e/o affrontare problemi e criticità.
- Tra i vari progetti di cooperazione in cui sono stato coinvolto, vale la pena ricordare il lavoro preparatorio per la rivitalizzazione e l'ammodernamento, in un'ottica di economia circolare, di un impianto di termodistruzione dei rifiuti. Sono state affrontate tematiche industriali, ambientali, legali, economico-finanziarie e di sostenibilità, coinvolgendo numerosi stakeholder: aziende pubbliche, amministrazioni comunali, consulenti, rappresentanti sindacali e cittadini, partiti politici.

01/2018 - 08/2020 Legnano, Italia

Presidente - Associazione "Il Laboratorio della Cultura" APS

- Progettare e costruire da zero l'associazione di volontariato (una realtà locale dedicata alla crescita della cultura politica nelle giovani generazioni). Sono stati utilizzati sondaggi, interviste e focus group per individuare aspettative e bisogni, lavorando in collaborazione con associazioni di volontariato o enti privati, al fine di condividere il know how e mettere a punto il progetto.
- Dirigere il Consiglio di amministrazione e garantire l'attuazione di tutte le delibere prese dal Consiglio di amministrazione e dall'Assemblea dei soci.
- Garantire il rispetto delle disposizioni del regolamento e della disciplina sociale.

09/2015 - 12/2017 Bucarest, Romania

Amministratore Delegato e Direttore Generale - UniCredit Consumer Finance Romania

- Definire e attuare la strategia aziendale, in coerenza con le direttive del Gruppo e della Banca locale.
- Migliorare la quota di mercato sia nei canali bancari che in quelli non bancari.
- Garantire i flussi di ricavi e i risultati economici attesi, coerentemente con il piano pluriennale approvato a livello di Gruppo.
- Sviluppare il potenziale commerciale del finanziamento presso i negozi, attraverso nuove partnership ad alto potenziale.
- Migliorare i processi front-end e back-end per aumentare l'efficienza e ridurre i rapporti costi-ricavi (produttività e controllo dei costi).
- Garantire un controllo completo e costante di tutte le componenti del rischio e migliorare la governance complessiva del rischio.
- Semplificare il processo di governance e garantire il pieno allineamento con le regole del Gruppo e le direttive normative locali.
- Incrementare la soddisfazione dei clienti interni ed esterni applicando nuove politiche di engagement.
- Supportare l'innovazione e il ridisegno delle iniziative di fidelizzazione e conversione dei clienti.
- Contribuire attivamente alla strategia di acquisizione dei clienti della Banca, in particolare attraverso le attività di finanziamento nei negozi.
- Migliorare la cooperazione e le sinergie con l'organizzazione bancaria locale.
- Migliorare il coinvolgimento e la soddisfazione dei dipendenti, riducendo il turnover e migliorando le relazioni a lungo termine.

01/2013 - 08/2015 Milano, Italia

Responsabile Sviluppo Business Consumer Finance - UniCredit Group - Bank Austria

- Garantire il supporto commerciale alle banche UniCredit operanti nei Paesi dell'Europa Centrale e Orientale al fine di aumentare i volumi e la redditività dei crediti alle famiglie e di individuare nuove opportunità di business (analisi del mercato e del potenziale, progettazione di strategie di ingresso, business case, implementazione).
- Collaborare con i reparti Risk e IT a livello locale e globale nel monitoraggio dei processi e delle performance del portafoglio, al fine di garantire l'automazione, il time to decision e la progettazione di processi orientati al cliente, nonché il rispetto dei limiti di profitto/rischio. Coordinare la reingegnerizzazione dei processi e dei prodotti legata all'introduzione di una piattaforma globale per il credito al consumo.
- Introdurre progressivamente un'adeguata metodologia analitica dei prezzi e della redditività per orientare le decisioni sulla gestione di prodotti/campagne/vendite e monitorare i risultati.
- Eseguire costantemente la valutazione dei risultati, a livello di Paese, in termini di vendite, ricavi, profitti.
- Agire come promotore di "know-how", sostenendo la condivisione delle migliori pratiche al fine di aumentare l'efficienza e migliorare i risultati locali e globali.

02/2012 - 12/2012 Milano, Italia

Global Head of Personal Loan and Direct Business - Gruppo Unicredit - UniCredit Bank

- Coordinare, guidare e supportare i Paesi del perimetro di business (Europa centrale e orientale + Germania) nello sviluppo di iniziative commerciali innovative ed efficaci (sia legate alla gestione del valore del portafoglio che all'acquisizione di clienti) relative all'area di business del Credito al Consumo (Prestiti personali e finanziamenti tramite POS).
- Valutare e supportare l'implementazione di nuove opportunità commerciali specifiche (canali/mercati/modelli di servizio) con particolare attenzione all'analisi di mercato e alla preparazione del business case.
- Sviluppare strumenti e modelli per segmentare il portafoglio clienti al fine di sviluppare iniziative efficaci di gestione del valore dei clienti (cross e up selling).

04/2011 - 01/2012 Milano, Italia

Responsabile Sviluppo Prodotti Bancassurance - Gruppo UniCredit - Unicredit Banca

- Coordinare e gestire tutte le attività di sviluppo dei prodotti relativi all'offerta di Bancassicurazione (assicurazioni vita, non vita e credito) in collaborazione con il dipartimento marketinge segmenti della banca retail e le compagnie assicurative responsabili della fornitura del prodotto.
- Garantire l'attrattività del prodotto sul mercato e un'adeguata redditività, negoziando (con le compagnie assicurative) le caratteristiche del prodotto, le commissioni e gli accordi sui livelli di servizio.
- Definire il budget per prodotto/canale e segmento di mercato, monitorare i risultati e implementare le relative azioni per sostenere il raggiungimento dei risultati.

01/2009 - 03/2011 Milano, Italia

Responsabile CRM e Sviluppo Offerta - Gruppo UniCredit - Unicredit Family Finance

- Gestire il team del CRM per sviluppare modelli di propensione applicabili all'interbase clienti.
- Sviluppare un modello comportamentale socio-demo per segmentare la base clienti e definire strategie commerciali ad hoc.
- Creare metriche per stimare il valore attuale e potenziale dei clienti.
- Trasformare quanto sopra in strumenti a supporto delle attività di sviluppo del business: ottimizzazione delle campagne di marketing; selezione dei clienti per campagna, pacchetto di offerte per segmento (prodotto/prezzo/comunicazione/canale); ottimizzazione dei costi di contatto; misure di retention ad hoc.

07/2004 - 12/2008 Milano, Italia

Responsabile Marketing e Canale Bancario - Gruppo UniCredit - Unicredit Consumer Finance

- Definire, in collaborazione con il dipartimento vendite e marketing di UniCredit Bank, il budget annuale di marketing e vendite per i Prestiti Personali e le Carte di Credito da distribuire attraverso le filiali di UniCredit Bank.
- Gestire l'implementazione di tutte le attività di marketing e commerciali pianificate annualmente e aggiornate di volta in volta in base ai cambiamenti dell'ambiente.
- Monitorare i risultati aziendali e implementare tutte le azioni necessarie per correggere eventuali scostamenti dal budget, per garantire gli obiettivi previsti in termini di volumi, ricavi e profitti.
- Coordinare lo sviluppo di modelli e strumenti di segmentazione al fine di implementare efficaci iniziative di gestione del valore della base clienti (X-Selling e Up-selling).
- Gestire tutte le campagne di marketing diretto.

01/2001 - 06/2004 Milano, Italia

Responsabile Marketing e Partnership - Gruppo UniCredit - Unicredit Consumer Finance

- Supportare la progettazione e la creazione da zero di una start-up specializzata in carte di credito e prodotti di prestito, con particolare attenzione alla definizione delle strategie di marketing e all'acquisizione di partner con i quali aprire rapporti commerciali.
- Identificare un possibile partner, valutare il valore del portafoglio e il potenziale commerciale, negoziare le condizioni e concludere l'affare
- Sviluppare l'offerta di prodotti in modo coerente con le esigenze dei partner esterni acquisiti.
- Pianificare e implementare tutte le attività di vendita e marketing per estrarre il massimopotenziale dalla base clienti del partner e gestire in modo coerente gli investimenti di marketing.
- Monitorare e garantire i risultati aziendali.

1999 - 2001 Milano, Italia

Direttore vendite e marketing - Gruppo assicurativo Aviva Italia

- Preparare il budget annuale delle vendite per prodotto/canale e monitorare costantemente i risultati.
- Gestire il canale di vendita degli agenti in coerenza con la strategia di vendita definita nel budget.
- Coordinare e guidare la forza vendita (responsabili commerciali interni e agenti indipendenti) e gestire lo sviluppo di tutti i supporti alle vendite per raggiungere i risultati attesi.
- Garantire i risultati del budget in termini di nuove vendite, mantenimento del portafoglio e redditività.
- Identificare e sviluppare canali di vendita alternativi.
- Preparare, gestire e attuare il piano di marketing operativo (offerta di prodotti, comunicazione, supporto alle vendite, campagne, ecc.)

1992 - 1998 Milano, Italia

Direttore vendite e marketing - Gruppo assicurativo Winterthur

- Preparare il budget annuale con responsabilità sui risultati di vendita del settore Vita attraverso la rete di agenti indipendenti.
- Preparare e implementare il piano di marketing operativo per il business Life (progettazione del prodotto, comunicazione, supporto alla vendita e formazione, progettazione e implementazione di campagne dirette e indirette, ecc.)
- Garantire i volumi e la redditività del ramo vita, combinando un'adeguata gestione dei canali distributivi e l'innovazione di marketing, soprattutto per quanto riguarda le caratteristiche dei prodotti, la comunicazione e la promozione.
- Guidare la forza vendita dipendente (manager regionali e promotori dedicati al business Vita).

1987 - 1991 Reggio Emilia, Italia

Responsabile Marketing e Responsabile Vendite Business to Business - Gruppo Giglio

- Ho ricoperto diverse posizioni all'interno del Gruppo, iniziando come addetto alle vendite in una società controllata dal Gruppo in veste di Capo Area con responsabilità su volumi e ricavi, gestendo una rete di agenti e grossisti.
- In seguito mi è stato affidato il ruolo di Marketing Manager (prima nella società controllata e poi nella holding), con responsabilità sulle attività tipiche di gestione del prodotto cui si sommava la responsabilità dei risultati del Business-to-Business (vendite industriali e private label).

1983 - 1986 Milano, Italia

Responsabile di ricerca - Infratest Burke

- Acquisire e gestire nuovi clienti, in particolare nel settore delle ricerche di mercato Business-to-Business.
- Progettare, disegnare, coordinare, implementare indagini ad hoc e multi-cliente, analizzare i risultati e presentarli al cliente.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Milano, Italia

Laurea in Scienze Agrarie Università degli Studi di Milano

Sito web www.unimi.it/corsi/facolta-e-scuole/scienze-agrarie-e-alimentari

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: italiano

Altre lingue: Inglese

Ascolto B2

Lettura B2

Scrittura B2

Produzione orale B2

Interazione orale B2

Livelli: A1 e A2: utente base; B1 e B2: utente indipendente; C1 e C2: Utente esperto

COMPETENZE DIGITALI

Microsoft Word | Microsoft Excel | Microsoft Powerpoint | Outlook