

CURRICULUM VITAE



ANDREA PORTOLANI

Nato a Brescia il 01.10.1969

Residente a Castione Andevenno (So)

Autorizzo sia trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2013, sia la pubblicazione sul sito istituzionale della società che l'archiviazione del presente curriculum vitae

PROFILO PROFESSIONALE

Ho maturato una consolidata esperienza nella **direzione di tutte le attività strategiche a sostegno del business aziendale**, volte ad ottimizzare le performance e a garantire il desiderato posizionamento competitivo nel settore di riferimento (principalmente bancario, finanziario, assicurativo ed utility). Ho acquisito notevoli competenze **nell'implementazione di progetti innovativi di sviluppo del business presso importanti gruppi bancari**, nell'espansione della customer base, nella creazione e nel lancio di nuovi prodotti e servizi in linea con le esigenze del mercato, dei clienti e del bilancio aziendale.

Sono un professionista esperto, con una profonda conoscenza dell'area **finanziaria, commerciale, risorse umane e marketing**, capace di ideare strategie innovative efficaci ed efficienti al servizio del profitto dell'azienda e del cliente.

Possiedo un approccio analitico e manageriale anche in contesti di start up in cui è necessario saper bilanciare le esigenze di business con le esigenze progettuali ed una propensione all'aggiornamento continuo, la cui spinta motivazionale è dettata dalla volontà di raggiungere i target prefissati.

Ottimo capacità di analisi dei dati e del contesto operativo/strategico, relazionali, comunicative e di leadership.

Ho maturato esperienza nella gestione diretta di importanti strutture commerciali, non solo italiane, e nella gestione e formazione del personale.

Lavoro per obiettivi pianificati, concordati e condivisi.

Dopo anni passati ad intermediare operazioni finanziarie e di altra natura godo ancora della massima credibilità e del rispetto del mercato creditizio e finanziario. Credo questo possa essere oggi motivo di vanto.

Da **febbraio 2020** ricopro il ruolo di Direttore Finanziario ed amministrativo di una multiutility company (Secam spa), società di diritto privato a controllo totalmente pubblico.

Ad **agosto 2022** sono stato nominato dal Consiglio di amministrazione Direttore generale e a **settembre 2023** sono stato cooptato per ricoprire il ruolo di consigliere. Oggi dispongo di tutte le deleghe operative della società, che ha rinunciato alla nomina dell' Amministratore delegato.

Da **giugno 2026** sono anche membro del Consiglio di amministrazione delle Cooperativa agricola di Albosaggia, Caiolo e Faedo.

ESPERIENZE PROFESSIONALI ACQUISITE

Dal 2014 al 2019 **AMMINISTRATORE UNICO (SOCIO FONDATORE)**
D&A SRL
Società di consulenza aziendale, finanziaria e commerciale

JOB DESCRIPTION	Responsabile dello sviluppo e dell'erogazione di tutti servizi che la società offre ai propri Clienti (M&A, fund rising, tesoreria, marketing strategico ed operativo, apertura e sviluppo nuovi mercati, gestione delle crisi e risanamento aziendale, formazione ricerca e selezione del personale, implementazione sistemi di controllo di gestione, di contabilità analitica e di intelligenza artificiale). Ogni giorno mi preoccupo di trovare nuovi Clienti e di poter offrire loro nuove opportunità di business. Opero senza limiti territoriali. L'orientamento estero è prevalentemente orientato al mercato americano (tutto, da nord a sud) e al mercato asiatico. Interagisco con importanti istituti bancari e con i più importanti studi legali risolvendo spesso per i loro clienti problematiche che richiedono competenze e conoscenze non sempre comuni. Avvalendomi del supporto di collaboratori esterni mi preoccupo anche della loro formazione e di seguirne comunque l'attività di contatto con la clientela.
RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Le competenze maturate nelle precedenti esperienze mi hanno consentito di sviluppare un network di relazioni internazionali con operatori istituzionali di primario livello che mi ha permesso di poter intermediare operazioni "importanti" e di avviare progetti imprenditoriali innovativi che stanno generando ritorni positivi per la società sia in termini economici che di opportunità per un'ulteriore futura crescita. ✓ Selezione di prodotti alimentari e realizzazione di nuovi prodotti da banco (anche in private label) per importanti operatori della GDO italiani, americani ed asiatici. ✓ Risanata catena di supermercati ormai avviata al fallimento. ✓ Progettate e avviate con successo attività commerciali in Messico e Cina. ✓ Risolti problemi finanziari e di indebitamento di numerose aziende e di molti imprenditori. ✓ Avviate con successo e con la necessaria dotazione di finanza (debito e equity) numerose start up innovative. ✓ Ristrutturata e rilanciata a livello mondiale catena di gelaterie posseduta da importanti azionisti di fama e prestigio globale. ✓ Siglato accordo con la struttura Only Italia per il servizio di CFO di tutte le strutture del gruppo.

Dal 2014 al 2018	PRESIDENTE & AMMINISTRATORE DELEGATO <i>Socio fondatore</i> EVOLVE THE FUTURE SRL <i>Ideaione produzione e commercializzazioni di innovativi servizi e sistemi di navigazione per il settore aeronautico.</i>
JOB DESCRIPTION	Sovrintendo alla gestione dell'azienda dirigendo tutte le attività strategiche e commerciali con l'obiettivo preciso di massimizzarne il valore in un'ottica di prossima cessione dell'attività a nuovi investitori. Con questo obiettivo opero affinché il valore patrimoniale della società cresca continuamente e mi attivo al fine di prevenire e soddisfare tutte le richieste dei nuovi potenziali investitori per arrivare in modo efficace ed efficiente all'obiettivo che mi sono preposto in fase di costituzione della società. È questo un progetto estremamente complesso, per contenuti, mercato di riferimento, tipologia d'attori e orizzonte temporale disponibile. La posizione ha previsto la definizione delle strategie tipiche della fase di start-up, l'individuazione e l'accaparramento delle risorse finanziarie necessarie allo sviluppo del progetto, la costruzione del team per passare dalla fase di studio a quella di brevettazione e realizzazione dei prodotti/servizi distintivi.
RISULTATI RAGGIUNTI E PROGETTI REALIZZATI	✓ Brevettazione del primo sistema al mondo per l'individuazione, mappatura e gestione dei fenomeni turbolenti. ✓ Ho sviluppato collaborazioni con colossi del settore aereospaziale e tecnologico. ✓ Ho trattato per la vendita dei servizi e del brevetto con i più grossi operatori del mercato di riferimento.
Dal 2014 al 2018	BUSINESS DEVELOPER <i>Riporto agli Azionisti</i> ALPHA VALUE MANAGEMENT SGR Italia – Malta <i>Società di risparmio gestito, ingegneria finanziaria e fiscale. Dipendenti: 20.</i>
JOB DESCRIPTION	Responsabile dello sviluppo del mercato Italiano e dei clienti istituzionali pianificando percorsi e reti di contatti volti ad aumentare il profitto dell'azienda. Elaboro analisi di fattibilità per lo sviluppo di business plan, quantificando il mercato potenziale e valutando nuovi canali per l'espansione del business. Gestisco un team di tre collaboratori a mio diretto riporto motivando le risorse al raggiungimento dei target prefissati.

RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Skills performanti, come la capacità di focalizzazione sulle situazioni di maggiore successo per lo sviluppo del business mi hanno permesso di avviare rapporti di collaborazione con importanti realtà istituzionali, contribuendo in modo determinante alla crescita dell'azienda. ✓ Realizzate emissioni obbligazionarie per società bisognose di nuova finanza. ✓ Realizzato un programma di emissione di strumenti finanziari per investitori istituzionali cinesi finalizzato alla costruzione di parchi industriali e ad operazioni di real estate.
----------------------------	--

Dal 2011 al 2016 **BUSINESS DEVELOPER** *Socio fondatore*
OPHERA SRL

Società di consulenza per l'apertura di locali pubblici: gelaterie, bar e pasticcerie

JOB DESCRIPTION	Sviluppo del mercato Italiano ed estero, ricerca nuovi clienti e formulazione proposte innovative per un segmento di mercato ormai maturo. Elaboro e produco business plan per la realizzazione di nuovi progetti. Mi occupo di tutti gli aspetti finanziari delle nuove iniziative.
RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Aperti numerosi locali in Italia e all'estero. ✓ Realizzate nuovi modelli di business. ✓ Lanciate nuove linee prodotto.

Dal 2010 al 2014 **PRESIDENTE & AMMINISTRATORE** *Socio fondatore*
PUNTOZERO / LE BOTTEGHE DI LEONARDO

Produzione e vendita di gelato e prodotti affini di alta qualità.

JOB DESCRIPTION	Sovrintendo alla gestione dell'azienda dirigendo tutte le attività strategiche e commerciali con l'obiettivo di ottimizzare le performances e garantire lo sviluppo del business nel B/M/L periodo. Verifico l'equilibrio operativo, economico e finanziario, curando gli aspetti gestionali al fine di massimizzare i margini ed ottimizzare le decisioni. La posizione ha previsto la definizione delle linee guida per lo start-up dell'azienda nata nel Luglio 2013 come evoluzione del progetto "Le botteghe di Leonardo", azienda da me ideata e fondata nel 2010 per la creazione di una catena di Gelaterie in Italia e all'estero: ▪ Analisi di opportunità per lo sviluppo diretto e implementazione di nuove aperture in relazione ai piani di espansione dell'azienda.
------------------------	---

RISULTATI RAGGIUNTI E PROGETTI REALIZZATI	▪ Identificazione dei potenziali partners esterni con cui stringere relazioni di collaborazione per aumentare la presenza sul territorio nazionale ed estero. ✓ Ho ideato e sviluppato il progetto “Le Botteghe di Leonardo”, la prima catena di gelaterie certificata ISO 22000 e biologica, ottenendo riconoscimenti professionali in ambito Nazionale ed Internazionale. ✓ Ho sviluppato una collaborazione con una società d’investimento, la JWJ Capital Advisers Limited, con sede a Londra, per la realizzazione di un analogo progetto in Cina. ✓ Ho partecipato al progetto per la costituzione di un fondo di investimento per investitori professionali, specializzato in gelaterie e aziende del food, avviando un’importante partnership internazionale per nuove aperture in Messico e Brasile.
--	--

Dal 2009 al 2010	PRESIDENTE <i>Socio fondatore</i> MY HOLDING <i>Società finalizzata alla creazione di una realtà finanziaria innovativa.</i>
JOB DESCRIPTION	Partecipazione in qualità di Socio ed ideatore del progetto all’avvio dell’impresa per la realizzazione del primo Multi Family Office italiano a partecipazione diffusa, con sede legale presso un prestigioso studio legale, Gianni Origoni e Grippo, coinvolto nell’iniziativa. Programmazione e controllo di tutte le attività dell’impresa e assunzione delle decisioni più importanti: direzione ed implementazione di piani, programmi e progetti strategici per lo sviluppo aziendale. Creazione di linee guida generali durante le fasi di start-up della società definendo le azioni e gli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi.
RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Raggiunti tutti gli obiettivi prefissati per lo sviluppo della società, successivamente ceduta ad importanti operatori del settore, supportandoli nella creazione di una propria SIM nella quale ho operato come direttore commerciale, in qualità di dirigente con opzione facoltativa per ingresso in consiglio di amministrazione e nell’azionariato.

Dal 2007 al 2010	COUNTRY MANAGER ITALY <i>Liv: Dirigente, Riporto al managing director del desk a Londra per l’Italia.</i> JP MORGAN SECURITIES ITALIA - Inghilterra <i>Gruppo bancario leader a livello worldwide nei settori Private Banking, Wealth Management e Insurance.</i>
JOB DESCRIPTION	Responsabile dell’espansione del mercato Retail dei derivati assicurando la definizione delle politiche commerciali, delle caratteristiche dei prodotti e della tipologia di clientela verso cui rivolgere le azioni commerciali.

	Sviluppo delle strategie di vendita per i prodotti di competenza in termini di obiettivi, metodi e mezzi, ottimizzando i piani di espansione del business e implementando azioni correttive adeguate in caso di scostamenti dai target assegnati. Pianificazione dello sviluppo e del lancio commerciale di nuovi prodotti attraverso un piano dettagliato che prevedesse l'individuazione di nuovi canali distributivi.
RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Ho realizzato il primo progetto di interazione online tra diversi attori del mercato finanziario massimizzando i ritorni per la clientela, razionalizzando i costi ed aumentando i ricavi per le controparti. Il progetto è stato presentato alla comunità finanziaria con un road show da me organizzato. ✓ Ho realizzato un interessante sistema di negoziazione volto ad aumentare i profitti relativi al collocamento dei prodotti finanziari anche per realtà bancarie e assicurative di piccole dimensioni, ottenendo l'apprezzamento da parte di tutte le controparti interessate. ✓ Sviluppate forme innovative di mutuo con opzioni che hanno ottenuto il risultato voluto in termini di impatto sul mercato. ✓ Ho gestito il lancio dei Fondi passivi e degli Exchange traded funds tramite canali distributivi dedicati alla clientela Retail. ✓ Tutta l'attività è stata svolta in totale autonomia.
COUNTRY & PRODUCT MANAGER Dal 2007 <i>Liv: Funzionario, Riporto a: Presidente, Direttore Generale</i> Al 2009 EDMOND DE ROTHSCHILD FINANCIAL SERVICES ITALIA - Francia <i>Primo Gruppo bancario privato leader a livello worldwide nei settori Private Banking, risparmio gestito e Insurance.</i>	
JOB DESCRIPTION	Responsabile dello sviluppo commerciale della succursale italiana implementando efficaci strategie commerciali e di prodotto valutate in base ai commitment qualitativi e agli effetti ottenuti sul mercato. Individuazione di nuovi partner, sviluppo di relazioni commerciali per nuove opportunità di business. Predisposizione di business plan relativi all'introduzione sul mercato di nuovi prodotti e creazione delle linee guida di vendita.
RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Ho portato, da solo, l'Italia ad essere il primo Paese al Mondo, dopo la Francia, in termini di utile prodotto per il Gruppo. ✓ Ho consentito alla Banca di sviluppare rapporti e attività nuove, dandole visibilità sia nel mercato BtoB che BtoC. ✓ Ho garantito la crescita di alcuni canali distributivi esterni acquisendo

- ✓ Ho ideato e avviato il progetto per la costituzione di una rete di private bankers divenuto oggi di primaria importanza per l'attività italiana del gruppo.
- ✓ Ottenute notevoli gratificazioni professionali e il riconoscimento delle eccellenti performance realizzate da parte del Top Management aziendale e del mercato, testimoniato dalla proposta ricevuta da J.P. Morgan che mi ha richiesto in veste di dirigente per sviluppare in Italia il mercato retail dei derivati, (unico caso aziendale di Country Manager basato nel Paese di riferimento).

a Feb. 2004

Liv: Quadro direttivo, Riporto a: Presidente e AD delle società del Gruppo

AREA BANCA SPA ITALIA E AREA LIFE IRLANDA

Prima banca on line del mercato italiano con rete di consulenti/promotori finanziari e agenti assicurativi

Sviluppo ed implementazione dei piani commerciali e di marketing strategico. Studio, realizzazione e commercializzazione dei prodotti bancari ed assicurativi, in linea con gli obiettivi concordati a con gli organi direttivi (cda) delle società del Gruppo e della Holding.

Coordinamento delle attività di sviluppo dei prodotti in linea con i fabbisogni del mercato e definizione delle strategie di successo.

Responsabile della formazione tecnica e commerciale della rete del gruppo, composta da circa 1.000 collaboratori: progettazione di tutto il materiale di supporto alle vendite ed elaborazione di programmi formativi finalizzati alla conoscenza delle caratteristiche dei prodotti.

- ✓ Riconosciuto come il miglior strutturatore di prodotti e servizi del mercato.
- ✓ Leadership indiscussa sul mercato di riferimento (interno ed esterno).
- ✓ Primo in Italia ad affrontare, gestire e superare problematiche introdotte da nuovi prodotti finanziari e da vuoti normativi.
- ✓ Ho ideato e realizzato diversi prodotti che mi hanno permesso di raggiungere eccellenti risultati di profitto, tra i principali:
 - prima GPF a PAC in Italia completamente flessibile, multilinea e multimanager.
 - famiglia delle obbligazioni strutturate, delle polizze a capitale e a rendimento garantito, delle GPF garantite e protette;
 - primo PAC in Europa a capitale garantito e completamente flessibile;
 - famiglia delle GPF finanziate a capitale garantito con leva finanziaria;
 - prime polizze vendute in Italia legate ai fondi hedge e alle commodities.

IMPIEGATO

BANCA AGRICOLA MANTOVANA

<i>Banca a forte connotazione radicale oggi controllata dal Gruppo MPS.</i>	
Dal 1999 Al 2001	RESPONSABILE MKT – MONETICA – PRODOTTI PER GIOVANI <i>Riporto a: Condirettore Generale</i>
JOB DESCRIPTION	Gestione dei canali innovativi (Internet e Banca Telefonica), dei prodotti Retail, per i giovani e dei prodotti d'impiego, assicurando il raggiungimento dei target di fatturato globale e margine. Gestione del programma operativo allocando il tempo a disposizione tra le attività più opportune: definizione della strategia commerciale, formazione della rete distributiva, razionalizzazione ed armonizzazione del lay out di filiale, credito al consumo e monetica (carte di credito, di debito e revolving). Predisposizione della reportistica per tutte le attività commerciale della banca e del Gruppo assicurando la coerenza e l'omogeneità dei dati raccolti. Membro del comitato tecnico per l'osservatorio prodotti SPM (organo esterno alla Banca) e dei cantieri di lavoro per lo sviluppo dei programmi aziendali di Marketing, di sportello e di Incentivazione delle risorse.
RISULTATI RAGGIUNTI	✓ Ho ideato e lanciato nuovi prodotti e realizzato efficaci supporti di Comunicazione e di Marketing. ✓ Come riconoscimento per i risultati raggiunti e in seguito all'acquisizione da parte di Monte dei Paschi di Siena mi è stata affidata la gestione dell'attività di Credito al Consumo erogato da Consumit SpA (società del Gruppo Senese).
Dal 1996 al 1998	IMPIEGATO FRONT OFFICE / BACK OFFICE <i>Riporto a: Responsabile di Area</i>
JOB DESCRIPTION	Erogazione dei servizi di sportello richiesti dal cliente nel rispetto delle modalità e condizioni stabilite dall'istituto di credito. Individuazione di fabbisogni dei clienti fornendo informazioni corrette e puntuali e garantendo la tutela della Privacy.

PUBBLICAZIONI

- ❖ **2008:** *“Questioni in tema di MiFID” guida pratica alla implementazione della normativa*.
Il lavoro segue il convegno organizzato a Bergamo il 5.12.07: *“La MiFID e i regolamenti attuativi: prime applicazioni operative*.”
- ❖ **1998:** *“Guida pratica agli strumenti del credito ordinario”* realizzata per la CCIAA di Mantova.
- ❖ **1995:** Rilascio dei diritti ad Ipsoa per la pubblicazione della tesi di laurea in seguito alla premiazione da parte dell’A.P.I.

ORGANIZZAZIONE EVENTI PUBBLICI

- ❖ **4 - 19 Giugno 2007:** Road show dal titolo *“Servizi Bancari e di Investimento Integrati: The On Line Aggregation Place”*.
- ❖ **5 Dicembre 2007:** Convegno dal titolo *“La MiFID e i regolamenti attuativi: prime applicazioni operative”*.
- ❖ **6 - 19 Novembre 2008:** Road show dal titolo *“Nuove regole per nuovi mercati. Nuovi prodotti per nuovi attori”*.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1998 2000	-	Master biennale “Banking and Financial Diploma” realizzato dall’ A.B.I. in collaborazione con la Divisione Intermediari Finanziari e Assicurativi della SDA Bocconi . (Seconda edizione con solo 400 allievi selezionati tra i migliori dipendenti bancari d’Italia – la prima è stata fatta solo in ambiente test).
1989 1994	-	Laurea in Economia e Commercio a indirizzo aziendale conseguita presso Università degli Studi di Brescia. Titolo della tesi: <i>“L’associazionismo imprenditoriale: la struttura organizzativa della Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (A.P.I.) e dell’A.P.I. di Brescia”</i> . La tesi è stata premiata durante una conferenza stampa con i giornali locali organizzata dall’Università e dall’A.P.I.
1983 1988	-	Diploma di Geometra.

COMPETENZE INFORMATICHE

- Buona conoscenza e utilizzo PC e MAC con i relativi applicativi.
- C.D.P. Diploma di Programmatore ed Operatore Elettronico con applicazioni in Cobol e Basic.

Sondrio , 21 agosto 2026


Andrea Portolani