

FERNANDO JOSÉ BARRIOS

PRESENTAZIONE PROFESSIONALE

Sono un professionista con consolidate competenze in ambito commerciale, maturate in ruoli di Direttore Commerciale esterno e consulente strategico per PMI. Mi occupo di analisi e ottimizzazione dei processi di vendita, implementazione di strategie di crescita e formazione del personale, ponendo particolare attenzione all'utilizzo dei dati e al miglioramento continuo delle performance.

A questa esperienza manageriale si affianca un solido background legale-commerciale (Abogado, titolo riconosciuto in Italia e Dottore in Giurisprudenza), che mi permette di offrire un approccio globale e multidisciplinare alle aziende. Grazie anche al **Master in Sales Management** (24 ORE Business School), ho rafforzato competenze in negoziazione avanzata, CRM, Key Account Management e analisi di mercato, riuscendo così a supportare le imprese nell'individuazione e nello sfruttamento di nuove opportunità di sviluppo, in un contesto competitivo e in continua evoluzione.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Delia Riva Boutique – Milano

Consulente Commerciale

(Ottobre 2024 – Presente)

- **Implementazione di Processi di Analisi Dati:** ho strutturato procedure di raccolta e interpretazione dei dati, garantendo decisioni commerciali più tempestive e accurate.
 - **Pianificazione Strategica delle Vendite:** definizione di un sales plan basato su segmentazione della clientela, analisi della concorrenza e obiettivi di fatturato.
 - **Pricing e Forecast:** sviluppo di strategie di prezzo e sistemi di previsione delle vendite (forecast) in linea con il posizionamento del brand e i margini attesi.
 - **Coaching e Formazione Interna:** formazione del team sui processi di vendita (funnel, negoziazione, CRM), migliorando le competenze e l'autonomia gestionale.
-

BodyLab Studio

Consulente Libero Professionista

(Ottobre 2024 – Gennaio 2025)

- **Analisi dei Processi e Raccolta Dati:** introduzione di procedure di analisi sistematica per individuare e ridurre le inefficienze.
- **Ottimizzazione Risorse:** valutazione delle risorse umane, finanziarie e tecnologiche, con implementazione di soluzioni mirate a migliorare l'efficienza operativa.
- **Sviluppo Strategia Commerciale:** definizione di tattiche di vendita e marketing volte ad aumentare ricavi e fidelizzazione dei clienti.
- **Formazione Interna:** realizzazione di un modello di analisi su misura e training di un membro del team per assicurare la continuità del monitoraggio dopo la consulenza.

Studente Felice

Direttore Commerciale

(Marzo 2024 – 1° Novembre 2024)

- **Coordinamento della Rete Vendita:** gestione e supervisione del team commerciale, con attenzione al raggiungimento degli obiettivi di fatturato e di crescita.
- **Strutturazione e Ottimizzazione dei Processi di Vendita:** introduzione di procedure standardizzate per incrementare l'efficienza operativa e la produttività del reparto vendite.
- **Formazione Venditori:** adozione di metodologie di vendita (tecniche di negoziazione, funnel di vendita, CRM) con sessioni di training mirate.
- **Analisi Performance e Marketing:** monitoraggio regolare dei principali KPI di vendita e delle campagne di marketing, identificando aree di miglioramento e opportunità di crescita.
- **Sistema di Raccolta Dati:** creazione di un sistema integrato per la raccolta e l'analisi dei dati, fornendo al management strumenti di decision-making più precisi.

Sport Lab Padel and More

Direttore Sportivo

(Novembre 2024 – Presente)

- **Sviluppo del Progetto "Padel Pro Academy":** gestione della pianificazione e dell'implementazione di un modello di allenamento e formazione per gli allievi, con obiettivi di crescita e di ampliamento del network.
- **Gestione e Coordinamento Staff:** supervisione di istruttori e personale amministrativo, assicurando standard qualitativi elevati e focus sugli obiettivi del club.
- **Organizzazione Tornei ed Eventi:** collaborazione con sponsor e partner per promuovere iniziative sportive e ampliare la visibilità della struttura.
- **Monitoraggio delle Performance:** analisi costante della partecipazione, soddisfazione e rendimento degli iscritti, per migliorare l'offerta formativa.

Gustavo Pratto Academy

Academy Sport Director

(Gennaio 2022 – Settembre 2023)

- **Coordinamento di 5 Academy:** definizione di procedure, metodologie di insegnamento e standard di qualità per l'insegnamento del padel secondo il metodo Gustavo Pratto.
- **Supervisione Didattica:** monitoraggio continuo delle prestazioni degli istruttori e dei risultati ottenuti dagli allievi.
- **Risultati Raggiunti:** crescita significativa del numero di iscritti e consolidamento dell'immagine dell'Academy all'interno del panorama italiano del padel.

Vamos Padel – Milano

Head coach e Direttore Sportivo

(Aprile 2021 – Presente)

- **Pianificazione e Gestione Scuola Padel:** 40+ classi settimanali, con oltre 140 allievi dal lancio (maggio 2021).
 - **Modello di Business Innovativo:** test di livello oggettivi, gruppi omogenei e pagamento anticipato per garantire sostenibilità economica e qualità del servizio.
-

Studio Legale Antonio Giuffrida – Milano

Collaboratore (Diritto Commerciale e Sportivo)

(Agosto 2020 – Dicembre 2020)

- **Contrattualistica Commerciale e Sportiva:** redazione di contratti e consulenza in materia societaria e sportiva.
-

Withersworldwide – Milano

Internship area Corporate e Sport

(Dicembre 2018 – Aprile 2019)

- **Contratti di Commercializzazione e Sponsorizzazione:** redazione di accordi per il settore sportivo.
 - **Operazioni di Trasferimento Calciatori Professionisti:** supporto nella negoziazione e nella stesura di contratti.
-

Consulente legale di impresa (occasionale)

(Ottobre 2014 – Presente)

- **Business Development:** collaborazione con imprese spagnole produttrici di racchette da padel e supporto legale a start-up e PMI.
 - **Contrattualistica:** redazione di contratti di fornitura e vendita, definizione di modelli di business nel rispetto della normativa societaria e fiscale.
-

Avvocato – Misiones (Argentina)

(Giugno 2008 – Settembre 2013)

- **Gestione Procedimenti Giudiziari:** ambito civile e commerciale, difesa in aula e relazioni con i clienti.
-

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- **Master in Sales Management – 24 ORE Business School**
(Aprile – Settembre 2024)
 - Principali aree di studio:
 - Strategia di Vendita e Key Account Management
 - Negoziazione Avanzata e CRM
 - Digital Marketing e Customer Experience
 - Pricing, Analisi di Mercato e Piani di Sviluppo Commerciale
 - **Master di I livello in Diritto Sportivo e Rapporti di Lavoro nello Sport**
Università degli Studi di Milano-Bicocca
 - **Laurea Magistrale in Giurisprudenza**
Università degli Studi di Milano-Bicocca
Tesi in Diritto Commerciale Comparato: “Il diritto di recesso nelle S.p.A italiane e nelle S.A argentine”
 - **Abogado (Dottore in Giurisprudenza)**
Universidad Católica de Salta (Argentina) – *Titolo riconosciuto in Italia (Decreto 2 gennaio 2015 – Ministero di Giustizia)*
 - **Ausiliare in Sicurezza (specializzazione in Sicurezza Pubblica)**
Istituto Superior Gral. Don Manuel Belgrano – Misiones (Argentina)
 - **Diploma di Perito Mercantil**
Istituto Tecnico Commerciale – Misiones (Argentina)
-

CERTIFICAZIONI (SELEZIONE)

- **Oxford Executive Leadership Programme** (Novembre 2021 – Febbraio 2022)
 - **Management dello Sport**, SDA Bocconi (Settembre – Ottobre 2021)
 - **Tirocinio presso Gustavo Pratto Padel Academy** (Agosto 2021)
 - **Abilitazione Istruttore FIT Padel di II Livello** (Luglio 2021)
 - **Sport Marketing and Sponsorship**, SDA Bocconi (Luglio 2021)
 - **Stage Clinic Gustavo Pratto Padel Academy – Metodologia di allenamento** (Marzo 2021)
 - **Certified Professional Sales Person – NASP** (Marzo 2021)
 - **Corso Padel Player**, Padel MBA (Marzo 2021)
 - **Corso Padel Club Manager**, Padel MBA (Febbraio 2021)
 - **Corso “Preparazione fisica e Padel per bambini”**, Padel MBA (Marzo 2021)
 - **A.I.: Deep Learning Professional Certificate (IBM)** (Novembre 2020 – Marzo 2021)
 - **Abilitazione Istruttore APA Padel**, Asociacion de Padel Argentino (Novembre 2019)
-

COMPETENZE E LINGUE

- **Competenze Chiave**
 - Consulenza commerciale (Sales Management, Key Account, CRM)
 - Coordinamento, formazione e leadership di team
 - Pianificazione strategica e analisi di mercato
 - Negoziazione avanzata e definizione delle strategie di pricing
 - Consulenza legale (diritto commerciale, sportivo e societario)
 - Business development, internazionalizzazione e ottimizzazione dei processi
 - Approccio data-driven all’analisi e al monitoraggio delle performance
- **Lingue**
 - **Spagnolo**: madrelingua
 - **Italiano**: utilizzo professionale completo

- **Inglese:** livello avanzato (certificato My English School, 2021)
- **Portoghese:** utilizzo professionale completo

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi del D. Lgs. 30 giugno 2003, n. 196 ("Codice in materia di protezione dei dati personali") e del GDPR (Regolamento UE 2016/679).