

Mirko GASPARRONI

Profilo Professionale

Consulente di gestione aziendale affidabile e dinamico, con laurea in Economia Aziendale e consolidata esperienza nella definizione, implementazione e ottimizzazione di modelli operativi, con focus su Strategia e Direzione.

Professionista con oltre 27 anni di esperienza nel settore Retail Boutique, con responsabilità nella gestione di team fino a 15 risorse e nello sviluppo strategico del business. Partecipazione a eventi fieristici di ice in Giappone, Cina e al Pitti Uomo.

Specializzato nello sviluppo e studio di format commerciali innovativi, inclusi pop-up store in ambienti speciali (ospedalieri, termali e media), con forte orientamento alla customer experience e alla customer satisfaction.

Competenze trasversali che includono marketing, sviluppo prodotto e conoscenza approfondita di filati di pregio (cashmere, lino, sete) oltre a esperienza nello sviluppo di accessori e profumi.

Attualmente impegnato nello sviluppo di una startup nel settore beverage (vini biologici e low alcohol).

Si distingue per capacità analitiche, problem solving, negoziazione, leadership e forte orientamento al raggiungimento degli obiettivi, nel rispetto di budget e tempistiche.

Esperienze Professionali

Consulente Aziendale e Vendite.

01/2019 – 01/2026

- Progettazione e sviluppo di servizi consulenziali personalizzati
 - Supporto alle imprese nella definizione di strategie di marketing orientate alla lead generation
 - Affiancamento al management nello sviluppo di piani strategici aziendali
 - Analisi e ottimizzazione dei modelli operativi e dei processi aziendali
 - Studio, progettazione e sviluppo di format commerciali e pop-up store in ambienti speciali quali ospedali, terme e contesti media (es. Mediaset), con focus su customer experience e customer satisfaction
 - Sviluppo di concept retail innovativi per contesti non convenzionali
-

Amministratore Delegato

Leopolda, Pisa

08/2003 – 12/2019

- Direzione generale della società con responsabilità strategica, operativa e legale
 - Definizione del business plan e gestione di programmi complessi
 - Sviluppo e implementazione di strategie di crescita aziendale
 - Ampliamento dell'offerta e ottimizzazione del portafoglio prodotti/servizi
 - Monitoraggio dei trend di mercato e gestione di budget e piani operativi
 - Coordinamento di stakeholder e definizione di strategie aziendali di lungo periodo
 - Gestione di team e sviluppo delle risorse umane
 - Ottimizzazione dei processi aziendali e decisionali
 - Supporto allo sviluppo e alla presentazione del prodotto
-

Progetto Imprenditoriale – Startup Settore Beverage (Vini Biologici & Low Alcohol)

In sviluppo

- Ideazione e sviluppo del progetto imprenditoriale
 - Analisi di mercato e studio dei trend di consumo
 - Definizione del posizionamento e del modello di business
 - Valorizzazione della storia e identità del prodotto come leva di branding
 - Sviluppo strategie innovative orientate a sostenibilità e nuovi modelli di consumo
-

Competenze

- Pianificazione strategica e project management
 - Analisi e ottimizzazione dei processi aziendali
 - Problem solving e capacità decisionale
 - Leadership e gestione team
 - Marketing e gestione del brand
 - Sviluppo format retail innovativi e pop-up
 - Customer experience e customer satisfaction
 - Conoscenza del settore retail (moda, accessori, editoria)
-

Istruzione e Formazione

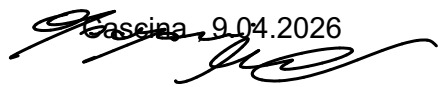
Laurea in Economia Aziendale

Economia e Commercio "E. Giannesi", Pisa

Competenze Linguistiche

- Italiano: Madrelingua
- Inglese: Intermedio (B1)

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) ai fini della ricerca e selezione del personale

 Cascina, 9.04.2026