

Diego Nepi Molineris

Personal Data

Professional Experience

Febbraio 2014 - ora

Sport e Salute S.p.A. (Ex CONI Servizi S.p.A.)
Direttore Marketing & Business Development

Main Skills

- Sviluppare il processo di valorizzazione e gestione del Marketing di Sport e Salute S.p.A. e di tutti gli asset di proprietà, elaborando le strategie di marketing e predisponendo progetti e piani commerciali per la loro realizzazione e diffusione con la finalità di acquisire nuovi sponsor.
- Effettuare analisi di fattibilità e sviluppo attraverso il relativo business plan, con particolare cura alla quantificazione dell'investimento necessario.
- Concepire e gestire gli eventi sportivi e promozionali tesi al reperimento di sponsor ed all'incremento della notorietà per tutte le attività connesse al sistema di Sport e Salute S.p.A.
- Garantire la valorizzazione degli Impianti Sportivi di proprietà di Sport e Salute S.p.A, valutando l'opportunità economica di nuovi investimenti, ristrutturazioni o manutenzioni e pianificando gli interventi attraverso business plan, nel rispetto delle attività istituzionali, delle Federazioni Sportive Nazionali e delle società sportive coinvolte.
- Assicurare la redditività economica degli Impianti Sportivi di alto livello posti presso il Parco del Foro Italico, attraverso lo sfruttamento commerciale e la valorizzazione delle strutture, anche a beneficio di clienti diversi dalle Federazioni Sportive Nazionali (es. delegazioni sportive internazionali, aziende private), fornendo servizi accessori ad alto valore aggiunto, nel rispetto degli indirizzi strategici di Sport e Salute S.p.A.
- Partecipare all'ottimizzazione dei risultati della gestione, predisponendo e controllando il Budget dei costi e dei ricavi di Direzione, nel rispetto delle metodologie e delle procedure aziendali.
- Contribuire all'incremento della motivazione delle risorse umane assegnate alla Direzione, attraverso l'attuazione delle politiche di sviluppo, il supporto nei processi di valutazione e la verifica dei fabbisogni formativi, coerentemente con le linee emanate dalla Direzione Risorse Umane.
- Assicurare l'organizzazione degli Eventi Sportivi di alta rilevanza gestendo la programmazione e lo svolgimento della manifestazione, secondo accordi di collaborazione o Joint Venture fra Sport e Salute S.p.A e le Federazioni Sportive interessate.
- Garantire il mantenimento delle condizioni di sicurezza in occasione di manifestazioni e grandi eventi, curando i rapporti con gli organismi pubblici vigilanti in materia (Ministero dell'Interno, Comando dei Vigili del Fuoco, Prefettura, Questura ecc.)

- Assicurare la gestione e valorizzazione del Parco Sportivo del Foro Italico, attraverso l'organizzazione e il coordinamento delle attività sportive e dei servizi accessori offerti all'interno dell'impianto.

Conseguentemente alle joint venture tra le Federazioni Sportive e Sport e Salute S.p.A., ricopre gli incarichi di:

- Board Member e Direttore degli Internazionali BNL d'Italia di tennis;
 - Direttore Generale del Comitato Esecutivo del Golden Gala Diamond League di atletica leggera;
 - Direttore Generale del Torneo 6 Nazioni di Rugby;
 - Direttore degli Internazionali di Nuoto 7 Colli;
 - Event Director del Concorso Ippico di Piazza di Siena;
 - Direttore GP World Taekwondo Grand Prix Roma;
 - Direttore delle Next Gen ATP Finals Milano;
 - Membro Comitato Organizzatore UEFA Euro 2020.
-
- Nel 2008, nel 2012, nel 2016 e nel 2018 in occasione rispettivamente dei XXIX Giochi Olimpici di Pechino, dei XXX Giochi Olimpici di Londra, della XXI Edizione dei Giochi Olimpici di Rio de Janeiro e della XXIII Edizione Giochi Olimpici Invernali di Pyeongchang ha sviluppato ed implementato il progetto legato ai brand CONI, Italia Team e Casa Italia e, in occasione delle suddette edizioni, ha fatto parte della Missione Italiana, gestendone l'organizzazione ed il funzionamento. In corso il progetto per la XXXII edizione dei giochi olimpici estivi Tokyo 2020.

Main Skills

- Garantire la valorizzazione degli Impianti Sportivi di proprietà di CONI Servizi, valutando l'opportunità economica di nuovi investimenti, ristrutturazioni o manutenzioni e pianificando gli interventi attraverso business plan, nel rispetto delle attività istituzionali del CONI, delle Federazioni Sportive Nazionali e delle società sportive coinvolte.
- Assicurare la redditività economica degli Impianti Sportivi di alto livello, attraverso lo sfruttamento commerciale e la valorizzazione delle strutture (foresterie, ristorazione ecc.), anche a beneficio di clienti diversi dalle Federazioni Sportive Nazionali (es. delegazioni sportive internazionali, aziende private), fornendo servizi accessori ad alto valore aggiunto, nel rispetto degli obiettivi istituzionali del CONI e degli indirizzi strategici di CONI Servizi.
- Partecipare all'ottimizzazione dei risultati della gestione, predisponendo e controllando il Budget dei costi e dei ricavi di Direzione, nel rispetto delle metodologie e delle procedure aziendali.
- Contribuire all'incremento della motivazione delle risorse umane assegnate alla Direzione, attraverso l'attuazione delle politiche di sviluppo, il supporto nei processi di valutazione e la verifica dei fabbisogni formativi, coerentemente con le linee emanate dalla Direzione Risorse Umane.
- Assicurare l'organizzazione degli Internazionali BNL d'Italia ed altri eventi sportivi di alta rilevanza, quali al Finale di Champions League 2009, gestendo la programmazione e lo svolgimento della manifestazione, secondo accordi di collaborazione o Joint Venture fra CONI Servizi e le Federazioni Sportive interessate.
- Assicurare la gestione e valorizzazione del Circolo del Tennis Foro Italico, attraverso l'organizzazione e il coordinamento delle attività sportive e dei servizi accessori offerti all'interno dell'impianto.

Professional Experience

Aprile 2002 – Giugno 2005

Grandi Stazioni S.p.A.

Responsabile Sviluppo e Gestione Commerciale

- Responsabile Progetti Speciali

Main Skills

- Attuazione della strategia e delle azioni da intraprendere per la commercializzazione delle superfici immobiliari dell'intero Network Grandi Stazioni.
- Individuazione dei potenziali clienti.
- Stabilire e proporre alla controparte ipotesi di accordi commerciali
- Condurre le fasi di elaborazione e attuazione dei Piani Marketing "Business to Business" e "Business to Consumer".
- Elaborazione dei dati economici per la predisposizione del Budget complessivo dei ricavi e delle relative riprevisoni periodiche.
- Elaborazione del Piano Generale di Merchandising.
- Verifica della distribuzione ed organizzazione degli spazi commerciali e di servizio all'interno dei singoli progetti di riqualificazione delle stazioni.
- attività di benchmarking monitorando costantemente la competitività della Società rispetto ad analoghi operatori e a gestori di spazi in settori diversi (aeroporti, centri commerciali, etc.).
- Stima e valutazione dei ricavi globali di commercializzazione.
- Supervisione della gestione dei complessi commerciali di stazione.
- Sviluppo dei progetti speciali.
- Sviluppo e gestione del sistema di monitoraggio sull'utenza consumer, analizzandone caratteristiche, consumi, soddisfazione, etc., e sull'utenza business (performance, etc.).
- Individuazione delle strategie promozionali da rivolgere ai clienti business/consumer.
- Sviluppo di indagini ed analisi di mercato nei settori di interesse della Società, sia con riferimento a specifici business da avviare nei complessi di stazione, che in merito al più ampio contesto di riferimento.
- Ricerca, per l'individuazione di elementi utili alla creazione di nuovi business e/o servizi e sviluppo idee innovative.

Professional Experience

Gennaio 2001 – Aprile 2002

AdR S.p.A.

Responsabile Business Management & Development

- Re-engineering Project : Team leader del gruppo di lavoro “Retail”
- Responsabile commerciale dei terminal A (Nazionale) e B (Shengen)
- Content Provider per il progetto E-Business
- Responsabile Real Estate - Analisi e Sviluppo delle aree Property

Main Skills

Sviluppo delle aree commerciali e allocazione degli spazi

- Definizione del Lay out interno dei Terminal
- Determinazione degli spazi da destinare alle attività commerciali
- Ottimizzazione dei flussi/circolazione
- Progettazione degli spazi commerciali (es. design della shopping mall)

Sviluppo della “Retailer Base”

- Analisi sulle merceologie più desiderate:
 1. Analisi economica per massimizzare la resa al mq. (Turnover, sizing, adiacenze, ..)
 2. Analisi dei margini per classi di prodotto
- Ricerca operatori specializzati del settore (Scouting)
- Tendering/negoziazione e definizione del contratto
- Sviluppo di partnership con i retailer

Gestione e sviluppo della relazione con i partner (Retailer)

- Supporto all’attività di gestione dei business
 1. Scambio di informazioni
 2. Retail Link (B2B)
- Sviluppo di attività promozionali
- Analisi delle performance e redazione del report mensile

Professional Experience

Maggio 1996 – Dicembre 2000

Larry Smith

Bovis Lend Lease Europe

Development & Leasing Department

Attività di consulenza:

Gli obiettivi della consulenza sono atti a massimizzare la resa di un investimento immobiliare e delle attività commerciali, la riduzione dei rischi sia per l'investitore sia per l'operatore commerciale, il rispetto dei tempi programmati dal Promotore, la migliore sinergia tra il centro commerciale ed il suo contesto immediato e la commercializzazione delle unità immobiliari presenti all'interno del centro commerciale.

Main Skills

Analisi di mercato

- Definizione delle zone di attrazione del progetto
- Ricerca delle specificità, degli interessi, della propensione ai consumi e dei modelli di socializzazione

Concept

- Concettualizzazione di un progetto la "Vision"
- Valutazione dei requisiti progettuali sia di tipo quantitativo (numero e dimensione dei locali) sia di tipo qualitativo (caratteristiche delle parti comuni)

Lay Out

- Definizione del lay out del centro commerciale, prendendo in considerazione le caratteristiche del terreno ed i suoi accessi, la disposizione dei parcheggi ed eventuali vincoli esistenti

Merchandising Plan

- Elaborazione di un piano di merchandising, il momento in cui ben precise scelte di strategia commerciale si riversano nella definizione spaziale del centro

Stima dei ricavi

- Stima dei ricavi globali di commercializzazione del centro.
- Elaborazione di un listino prezzi con gli affitti, minimi garantiti ed in percentuale su fatturato, riferiti alle singole unità

Commercializzazione

- Promozione del progetto e negoziazione con acquirenti o affittuari delle superfici commerciali
- Redazione del dossier contrattuale (Affitto d'azienda; Locazione Immobiliare, ..)
- Redazione della brochure di commercializzazione
- Report di commercializzazione (Trattative concluse, in corso, rispetto del Tenant Mix)
- Report sull'andamento delle gallerie in termini commerciali, elaborazione dei dati ed analisi dettagliata sui fatturati

Progetti Realizzati

Centro Commerciale “I Gigli”

Campi Bisenzio (FI) – 1997
68.000 mq. GLA
Commercializzazione

Centro Commerciale “Collestrada”

Perugia – 1998
30.000 mq. GLA
Commercializzazione

Centro Commerciale “La Favorita”

Mantova – 1998
12.000 mq. GLA
Commercializzazione

Centro Commerciale “Azzurro”

Repubblica di San Marino – 1999
18.000 mq. GLA
Commercializzazione

Lingotto “8 Gallery”

Torino – apertura 2002
20.000 mq. GLA
Concept, Merchandising Plan, Listino Affitti

Nuovo Terminal Aeroporto Marco Polo

Venezia – apertura 2002
20.000 mq. GLA
Concept, Merchandising Plan, Listino Affitti

Centro Commerciale Coop Sesto S. Giovanni

Sesto San Giovanni (MI) – apertura 2002
34.000 mq. GLA
Sviluppo, Analisi di mercato

Professional Experience

Ottobre 1995 –
Marzo 1996

Matthews & Goodman
Società inglese di Chartered Surveyor

Trattative immobiliari con Banche ed investitori istituzionali

Other information

Education

- Scienze Politiche – Università degli Studi di Siena

Languages

- Francese: Madrelingua
- Inglese: Buono

Military service

- Arma dei Carabinieri a Roma (1994)