

Diego Nepi Molineris

Dati personali

Data di nascita:

Nazionalità: Italiana

Diego Nepi Molineris è un manager con consolidata esperienza nella guida di organizzazioni complesse e nello sviluppo strategico di asset sportivi e infrastrutturali. Dal 2023 è Amministratore Delegato di Sport e Salute S.p.A., dopo aver ricoperto dal 2021 il ruolo di Direttore Generale, con responsabilità su governance, pianificazione strategica, investimenti e attuazione di programmi nazionali. Dal settembre 2025 è inoltre membro del Venue Board (Comitato Direttivo) della 38ª edizione dell'America's Cup, contribuendo allo sviluppo e organizzazione di un evento globale di massima rilevanza. A partire dall'edizione 2026 è il Delegato del Comitato Tecnico Gestione degli Internazionali BNL d'Italia, con responsabilità di supervisione e coordinamento delle strutture dedicate all'organizzazione dell'evento. In precedenza, come Direttore Marketing & Business Development (2014–2021), ha guidato lo sviluppo commerciale, la valorizzazione degli asset e l'acquisizione di sponsorship, oltre alla gestione di grandi eventi sportivi internazionali. Ha maturato una consolidata esperienza nella direzione di eventi di livello internazionale (Internazionali BNL d'Italia di Tennis, Sei Nazioni Rugby, Diamond League, UEFA Euro 2020), sviluppando elevate capacità di stakeholder management, negoziazione e coordinamento istituzionale. In precedenza, come Direttore Impianti Sportivi di CONI Servizi, ha gestito patrimoni immobiliari complessi, garantendone sostenibilità economica, sviluppo e ottimizzazione operativa. Le precedenti esperienze in Grandi Stazioni, ADR e nel real estate internazionale hanno ulteriormente rafforzato competenze in sviluppo commerciale, marketing, retail e project management. Svolge inoltre attività di docenza e interventi formativi in contesti accademici e professionali, contribuendo a percorsi didattici e iniziative di aggiornamento manageriale attraverso seminari, testimonianze e moduli specialistici su tematiche organizzative e gestionali.

Esperienza professionale

Agosto 2023 – in corso

Sport e Salute S.p.A.

Amministratore Delegato

Settembre 2021 – in corso

Sport e Salute S.p.A.

Direttore Generale

Sport e Salute S.p.A.

Marzo 2022 – Aprile 2024

Direttore Spazio Sport (*ad interim*)

Principali responsabilità

- Garantire la gestione e la valorizzazione del patrimonio immobiliare di Sport e Salute S.p.A., assicurando la disponibilità di impianti sportivi e di servizi per la loro gestione.
- Garantire, su delega del Governo, l'implementazione di interventi di realizzazione, rigenerazione e completamento di impianti sportivi a valere sulle risorse del programma Sport e Periferie e sul PNRR, nonché la

creazione di isole sportive all'interno di parchi pubblici (Sport nei Parchi).

- Curare le fasi di pianificazione, progettazione ed esecuzione degli interventi sugli assets societari e sulle progettualità che la Società attua a supporto dello sviluppo dell'impiantistica sportiva nazionale, anche agendo come società di Ingegneria ai fini della erogazione dei servizi di consulenza e progettazione.
- Gestire le attività e le responsabilità connesse agli adempimenti e al budget in materia di Salute e Sicurezza sul Lavoro di cui al D.Lgs. 81/08 e in materia di prevenzione e protezione.

Febbraio 2014 – settembre 2021

Settembre 2021 – gennaio 2025

Sport e Salute S.p.A. (già CONI Servizi S.p.A.)

Direttore Marketing & Business Development

Direttore Sport Community (*ad interim*)

Principali responsabilità

- 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.

Principali Incarichi ricoperti nell'ambito di eventi sportivi di rilevanza internazionale:

- Direttore e membro del Comitato di Gestione degli internazionali di tennis da oltre 15 anni,
- Membro dell'America's Cup Venue Board da settembre 2025,
- da 10 anni Direttore Generale e membro del Comitato di Gestione del Torneo 6 Nazioni di Rugby, Direttore Generale del Comitato Esecutivo del Golden Gala Diamond League di atletica leggera,
- da 6 anni Direttore e membro del Comitato di Gestione del Concorso Ippico di Piazza di Siena, membro del Comitato di Gestione degli Internazionali di Nuoto 7 Colli, Direttore delle Next Gen ATP Finals, Direttore GP World Taekwondo Grand Prix Roma,
- dal 2018, Direttore del World Tour Finals di Beach Volleyball nelle 3 edizioni del 2019, del 2021 e del 2022,
- Direttore e membro del Comitato di Gestione dei Mondiali di Street Skateboarding di Roma nel 2021 e del Campionato Open di Street Skateboarding degli anni seguenti
- Membro Comitato Organizzatore UEFA Euro 2020.
- Vice-Presidente del CdA della Fondazione EuroRoma2024 (Europei di Atletica).

Nel 2006, nel 2008, nel 2010, nel 2012, nel 2014, nel 2016, nel 2018, nel 2021 e nel 2022 in occasione rispettivamente della XX edizione dei Giochi Olimpici Invernali di Torino, della XXIX edizione dei Giochi Olimpici di Pechino, della XXI edizione dei Giochi Olimpici Invernali di Vancouver, della XXX edizione dei Giochi Olimpici di Londra, della XXII edizione dei Giochi Olimpici Invernali di Soči, della XXXI Edizione dei Giochi Olimpici di Rio de Janeiro, della XXIII Edizione Giochi Olimpici Invernali di Pyeongchang, della XXXII edizione dei Giochi Olimpici di Tokyo e della XXIV edizione dei Giochi olimpici invernali di Pechino 2022 ha sviluppato e implementato il progetto legato ai brand CONI, Italia Team e Casa Italia e ha fatto parte della Missione Italiana, gestendone l'organizzazione ed il funzionamento.

Giugno 2005 – febbraio 2014

CONI Servizi S.p.A.

Direttore Impianti Sportivi e Parco Foro Italico

Principali responsabilità

- 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.

Aprile 2002 – giugno 2005

Grandi Stazioni S.p.A.

Responsabile Sviluppo e Gestione Commerciale

Responsabile Progetti Speciali

Principali responsabilità

- 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 previsioni 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.

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

Principali responsabilità

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: Analisi economica per massimizzare la resa al mq. (Turnover, sizing, adiacenze), 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 (Scambio di informazioni, Retail Link (B2B))
- Sviluppo di attività promozionali
- Analisi delle performance e redazione del report mensile

Maggio 1996 – dicembre 2000

Larry Smith Bovis Lend Lease Europe

Development & Leasing Department

Principali responsabilità

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

Ottobre 1995 – marzo 1996

Matthews & Goodman

Società inglese di Chartered Surveyor

Trattative immobiliari con Banche ed investitori istituzionali

Altre informazioni

Educazione

- Scienze Politiche – Università degli Studi di Siena

Lingue conosciute

- Francese: Madrelingua
- Inglese: Buono

Servizio militare

- Arma dei Carabinieri a Roma (1994)