



Simone Vannucci

Imprenditore

Imprenditore visionario con una solida esperienza nella gestione di holding, realtà immobiliari e multisettoriali. Esperto in direzione strategica, finanza e sviluppo commerciale, ho dimostrato nel tempo leadership decisionale e capacità di ottimizzare le performance aziendali attraverso un approccio orientato all'innovazione, al problem solving complesso e ai risultati di lungo periodo.

Esperienza lavorativa

Competenze

Direzione aziendale
Gestione Holding
Amministrazione e finanza
Consulenza strategica
Real Estate
Edilizia
Gaming & Betting
Servizi alle Imprese
Gestione team
Negoziazione B2B/B2C
Problem solving complesso
Leadership decisionale

Lingue

Italiano (Madrelingua)
Inglese (Elementare A2)

Amministratore / Fondatore

Marzo 2026

Vannucci Holding, Viareggio

A oggi

- Coordinamento strategico e gestione amministrativa degli asset societari della holding.
- Valutazione dell'assetto organizzativo della società per applicare strategie di miglioramento.
- Definizione del budget aziendale e assegnazione ai vari settori dell'azienda.
- Definizione degli obiettivi di crescita dell'azienda in funzione dei trend del settore di riferimento.

Amministratore / Fondatore

Maggio 2025

Nova Lux Group, Viareggio

A oggi

- Gestione di partecipazioni strategiche e servizi tecnici/finanziari. Focus sulla realizzazione di progetti immobiliari d'avanguardia.
- Valutazione dell'assetto organizzativo della società per applicare strategie di miglioramento.
- Implementazione di progetti speciali volti al miglioramento continuo dei processi aziendali.
- Definizione del budget aziendale e assegnazione ai vari settori dell'azienda.
- Analisi e valutazione dell'efficacia e dell'efficienza dei processi aziendali.

Fondatore

Gennaio 2022

Nova Lux Consulting, Viareggio

A oggi

- Attività di consulenza direzionale e supporto strategico per lo sviluppo d'impresa.
- Sviluppo dell'organizzazione e della collaborazione con i partner esecutivi e definizione di obiettivi a lungo termine, strategie e politiche aziendali.
- Sviluppo delle strategie di vendita e delle offerte riguardanti la proposta di prodotti e servizi da lanciare.

Socio Dirigente

Marzo 2023

Servizi Facile, Pisa

Dicembre 2024

- Esperienza consolidata nel diritto di competenza per consigliare e difendere al meglio i clienti seguendo e ricercando lo sviluppo di precedenti e normative.

Consulente Esterno

Fenix Management, Treviso

Gennaio 2023

Novembre 2024

- Gestione dei rapporti con i clienti, individuazione delle necessità e intercettazione di nuove opportunità commerciali.
- Partecipazione a riunioni e meeting aziendali e raccolta delle informazioni utili alla definizione dell'idea progettuale.

Direttore Generale

Settore Edile e Immobiliare (General Contractor)

Ottobre 2022

Novembre 2024

- Direzione operativa e contrattuale per commesse nazionali in ambito edile e immobiliare.
- Pianificazione strategica atta a favorire il corretto posizionamento dell'azienda nel rispetto dei valori e della mission.
- Definizione e raggiungimento degli obiettivi aziendali attraverso la gestione societaria e l'organizzazione delle risorse nell'ambito delle attribuzioni delegate.
- Partecipazione a eventi di interesse in rappresentanza dell'azienda e cura delle relazioni con partner e stakeholder.

Direttore Commerciale / Capo Team Vendite

Società Edile e Immobiliare, Pisa

Aprile 2020

Ottobre 2022

- Definizione degli obiettivi di vendita e gestione della rete commerciale sul territorio.
- Gestione dei rapporti commerciali con clienti italiani ed esteri.
- Elaborazione di piani di sviluppo prodotto e definizione dell'offerta commerciale.

Consulente Mandatario

Snaitech S.p.A

Aprile 2019

Ottobre 2022

- Gestione dei rapporti con i clienti, individuazione delle necessità e intercettazione di nuove opportunità commerciali.
- Partecipazione a riunioni e meeting aziendali e raccolta delle informazioni utili alla definizione dell'idea progettuale.
- Partecipazione a convegni, seminari e corsi di formazione.

Proprietario / Imprenditore

Ale & Simo SNC, Viareggio

Settembre 2010

Gennaio 2022

- Fondazione e gestione di centri scommesse con brand SNAI e Planetwin365. Supervisione completa dell'attività, dalla compliance normativa alla gestione del personale.
- Sviluppo delle strategie di vendita e delle offerte riguardanti la proposta di prodotti e servizi da lanciare.
- Monitoraggio delle tendenze di mercato, definendo budget e piani operativi allo scopo di ottimizzare le risorse ed evitare sprechi.

Area Manager (Toscana e Liguria)

SKS365 Malta Ltd

Gennaio 2013

Gennaio 2018

- Responsabile dello sviluppo commerciale e del monitoraggio delle performance per l'area centro-nord.
- Organizzazione e pianificazione delle attività commerciali nell'area di competenza.
- Monitoraggio delle vendite e degli obiettivi di fatturato e marginalità.
- Valutazione delle performance singole e di team, apportando correttivi ove necessario.
- Selezione e formazione di nuovi collaboratori in base alle esigenze commerciali.
- Analisi del mercato di riferimento e della clientela attuale e potenziale.
- Sviluppo del pacchetto clienti nell'area commerciale assegnata.
- Supporto ai venditori nella gestione e nella fidelizzazione dei clienti.

● Diplomi e formazione

Perito Elettrotecnico

Scuola Superiore Galileo Galilei, Viareggio