



ANGELO BUSCAGLIA

SPECIALISTA IN SVILUPPO RETI COMMERCIALI E
FRANCHISING, TRASFORMAZIONI AZIENDALI E
MANAGER A TEMPO

PROFILO PERSONALE

Specialista in Sviluppo Reti Commerciali e Franchising con oltre 30 anni di esperienza nell'espansione e gestione di reti di vendita. Mi dedico a trasformare idee di business in realtà operative, affiancando aziende nella costruzione di strutture commerciali solide e scalabili.

Ho realizzato con successo due exit personali, portando a oltre 700 punti vendita operativi nel settore dei servizi e del food & beverage, dimostrando una profonda conoscenza delle dinamiche del mercato e delle esigenze dei franchisor.

ABILITÀ E COMPETENZE

- Sviluppo commerciale: Creazione e ottimizzazione di strategie per incrementare vendite e margini.
- Espansione rete di vendita: Identificazione di nuovi mercati e reclutamento di affiliati strategici.
- Franchising: Progettazione e implementazione di format franchising chiavi in mano, dalla manualistica alla formazione degli affiliati.
- Gestione personalizzata: Collaborazione esclusiva con un approccio operativo, entrando nel cuore dell'azienda per garantire risultati concreti.

Il mio valore aggiunto: non sono un semplice consulente, ma un partner operativo che si impegna a raggiungere insieme al cliente gli obiettivi prefissati. Affronto ogni progetto con precisione, innovazione e una visione strategica a lungo termine.

Visione: Credo in un franchising sostenibile e profittevole, basato su una relazione solida tra franchisor e affiliati, per costruire reti che resistano nel tempo.

CONTATTI

Questo è un estratto sintetico del mio profilo professionale, disponibile in forma completa sul mio sito web o nel curriculum principale.
+39 3467117447 - info@angelobuscaglia.it

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- Oltre 30 anni di esperienza nel settore commerciale, con un focus su direzione vendite, sviluppo reti di franchising e gestione di reti commerciali alle dipendenze di una multinazionale leader nei servizi e prodotti b2b e b2c.
- Due exit personali di grande successo, culminate nella creazione e gestione di oltre 700 punti vendita nei settori dei servizi e del food & beverage.
- Competenza pratica e strategica nella creazione e crescita di reti di vendita, dalla definizione del modello di business all'espansione operativa sul mercato.
- Solida esperienza nella progettazione di format franchising e affiliazione commerciale, inclusi manualistica, formazione affiliati e processi di supporto.
- Leadership in progetti di espansione commerciale esclusiva, lavorando direttamente con le aziende per raggiungere obiettivi concreti e sostenibili.
- Manager operativo a tempo, specializzato nella trasformazione del fatturato e delle reti di vendita, grazie a un approccio pratico e mirato, basato sull'esperienza diretta come imprenditore e non su teorie accademiche.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Formazione manageriale in strategie di vendita, gestione d'impresa e franchising, con approfondimenti pratici e teorici su modelli di business scalabili.
- Specializzazioni in marketing strategico universitario e sviluppo commerciale, con focus su tecniche di crescita delle reti di vendita. Esperto di PNL e psicologia emozionale.
- Partecipazione a workshop e corsi avanzati su franchising management, inclusi aspetti contrattuali, gestione affiliati e ottimizzazione operativa delle reti.
- Aggiornamento costante sulle best practice del settore commerciale e sulle evoluzioni del mercato, per garantire un approccio innovativo e all'avanguardia.

INTERESSI E HOBBY

- Lettura di saggi e libri sul business e franchising: Approfondisco costantemente tematiche legate alla leadership, al management e all'innovazione nelle reti di vendita.
- Partecipazione a eventi di settore: Amo frequentare fiere, conferenze e seminari sul franchising e sul commercio per restare aggiornato sulle ultime tendenze e connettermi con professionisti del settore.
- Mentoring: Mi dedico a guidare giovani imprenditori e startup interessati al franchising e allo sviluppo commerciale, condividendo esperienze e strategie vincenti.
- Viaggi ispirazionali: Esploro mercati internazionali per analizzare format di successo e identificare modelli innovativi replicabili.
- Networking professionale: Partecipazione attiva a gruppi e comunità professionali per lo scambio di idee e opportunità di collaborazione.