

Massimiliano Fastelli

EXECUTIVE STRATEGIC ADVISOR

Roma · +39 342 174 4120

m.fastelli@victanova.it

LinkedIn: massimilianofastelli

massimiliano-fastelli.m-fastelli.chatgpt.site

PROFILO

Senior advisor e manager con oltre trent'anni di esperienza nei mercati del professional printing, document management, ICT e trasformazione digitale. Competenze maturate in multinazionali, gruppi italiani e iniziative imprenditoriali, con responsabilità in strategia, vendite, sviluppo del canale, governance, business development e relazioni istituzionali.

COMPETENZE CHIAVE

Business strategy · Professional printing · ICT · Document management · Business development · Public procurement · Finanza agevolata · Go-to-market · Leadership · Relazioni strategiche e istituzionali

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Oggi

VICTAnova · Senior Advisor

Advisory direzionale, business development, relazioni strategiche, innovazione, internazionalizzazione, finanza agevolata e public procurement. Incarico professionale distinto dalla proprietà.

2017–2024

Logatek · Owner

Direzione strategica e operativa nei mercati della stampa professionale, gestione documentale e ICT; pianificazione economico-finanziaria, risorse, vendor internazionali e clienti corporate e PA.

2015–2017

Readytec Service, Gruppo Readytec S.p.A. · Consigliere Delegato

Governance, sviluppo commerciale e controllo delle performance operative e finanziarie.

2013–2017

Gruppo E Servizi S.p.A. · Co-Owner e Consigliere Delegato

Sviluppo business, pianificazione finanziaria, governance, coordinamento operativo e relazioni con investitori e stakeholder.

2012–2024

Dynago Solutions · Owner

Direzione e sviluppo strategico nei settori consulenza, trasformazione digitale e soluzioni tecnologiche.

ESPERIENZE PRECEDENTI

2012–2013	Global Document Service · Presidente del CDA Governance, indirizzo strategico, rappresentanza istituzionale e relazioni con azionisti e partner.
2005–2011	Canon Italia S.p.A. · Director Professional Print Italy Responsabilità nazionale della divisione Professional Print: strategia commerciale, team, marketing, sviluppo canale, key account e introduzione di nuove tecnologie.
1995–2005	Xerox Italia S.p.A. · Sales Manager Gestione commerciale delle soluzioni documentali e della stampa professionale, coordinamento rete vendita e trattative complesse.
1994–1995	Buffetti Italia S.p.A. · Dealer Manager Sviluppo e coordinamento della rete dealer e rivenditori.
1994	Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. · Funzionario Finanziario Consulenza finanziaria, prodotti bancari, credito e analisi del rischio.

AREE DI INTERVENTO

Strategia e governance · Sviluppo commerciale e canale · Professional printing office, production e wide format · ICT e gestione documentale · Gare e public procurement · Investimenti e finanza agevolata · Partnership e relazioni istituzionali

Autorizzo il trattamento dei dati personali presenti nel CV ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR).