

# ANDREA CALORO

## PROFILO PROFESSIONALE

---

Senior Sport Manager con pluriennale esperienza (20+ anni) in operazioni commerciali tra le quali definizione di accordi di Partnership, Sponsorizzazioni, Marketing, Brand Management, Merchandising, E-commerce, Digital marketing, Media relations e Retail.

Comprovata esperienza nell'attuazione di progetti specifici diretti ad incrementare i ricavi e valorizzare lo sviluppo commerciale di Brand/Teams in ambito sportivo.

Consigliere di amministrazione di AS Roma Merchandising, joint venture tra Nike e AS Roma Calcio. Società costituita per lo sviluppo del brand AS Roma.

Nell'arco della sua esperienza professionale ha gestito numerose strutture organizzative con diversi gradi di complessità.

Professore al Master in Management dello Sport de Il Sole 24 Ore e Corriere dello Sport.

Da settembre 2022, Consigliere del Comitato Lazio e Sardegna della FISJ e Presidente della commissione Marketing.

Dal 2010, Giornalista Pubblicista iscritto all'albo dei giornalisti del Lazio

## CAPACITA' E COMPETENZE

---

Sponsorship | Licensing | Retail | Profit Generation | Marketing Strategy | Brand Development | Strategic Partnerships | P&L | Client Management & Retention | Target Audience Segmentation | Project Management | Relationship Management | Innovative thinking | Networking | Managing large teams | Leadership | Team Building & Team Working.

## ESPERIENZE LAVORATIVE

---

**Legends International**, Milano, Madrid, Londra.

Da settembre 2022

*Business Development Director*

- Società attiva nell'acquisizione e gestione di diritti commerciali nel mondo dello sport. Tra i principali clienti: FIFA, CIO, New York Yankees, Dallas Cowboys, Real Madrid, Tottenham Hotspurs, Ryder Cup, Real Madrid, Olimpiadi Parigi 2024, Rugby World Cup.
- In questo ruolo ha il compito di gestire e sviluppare il mercato domestico.

**Spal SpA**, Ferrara

Da Gennaio 2022

*Consulente per lo sviluppo commerciale*

- Sviluppo del settore commerciale. In tale ruolo sta costruendo la strategia commerciale della SPAL e gestendo il Team di lavoro con l'obiettivo di massimizzare i ricavi da Partnership, Licensing, Hospitality, E-commerce e Retail.
- Inaugurato il nuovo Flagship Store, lanciato il sito e-commerce, ridefinito la strategia commerciale aumentando i ricavi da partnership del 20%. Sta gestendo i rinnovi degli accordi commerciali e l'apertura di scuole calcio/Campus all'estero.

**AS Roma**, Roma.

2001 - 2021

*Direttore Operazioni Commerciali*

2014 - 2021

- Partnership, Retail, Marketing, Licensing e Sponsorship management.
- A diretto riporto del CEO, ha gestito uno staff di più di 50 risorse ed un fatturato di oltre Euro 20M

- 35% Aumento dei ricavi Retail dal 2014.
- Coordinato i diversi dipartimenti aziendali (marketing, sportivo, acquisti, finanza e controllo, amministrazione) per la corretta esecuzione dei contratti di partnership.
- Project manager della tournée estiva della prima squadra in Giappone/US e in Indonesia
- Costruito e gestito le attività di marketing per il lancio di nuovi prodotti/servizi (Campagna abbonamenti, Home & Away Kit, Campus estivi, Collaborazioni con altri brand ecc)
- Responsabile della negoziazione dei contratti di partnership tecnica con Kappa, Asics/Ares, Nike e New Balance
- Responsabile della gestione del portafoglio dei partner commerciali. Incremento del fatturato del 35%.
- Responsabile della rete dei negozi AS Roma Store on e off-line. In tale ruolo ha modificato il modello di business di gestione dei punti vendita, trasformando la rete di negozi da franchising a gestione diretta. Incrementando il fatturato da Euro 1M a Euro 17M. Ha individuato il miglior modello di business per l'e-commerce raddoppiando il fatturato tra il 2019 ed il 2021 (da Euro 1.2M a Euro 2.6M)
- Responsabile del Progetto CRM e della digitalizzazione dell'offerta di servizi

#### *Licensing & Merchandising Manager*

2007 - 2014

- A diretto riporto del CEO e con uno staff di 7 collaboratori.
- Ha gestito il dipartimento licensing e merchandising costruendone la strategia e raggiungendo Euro 6M di ricavi da gestione marchio.
- Ha contribuito a trasformare il modello di business rimuovendo la produzione diretta a favore degli accordi di licenza
- Responsabile del riposizionamento del brand sul mercato internazionale
- Ha negoziato e gestito i diritti di immagine del giocatore Francesco Totti per il suo sito e-commerce

#### *Licensing Manager*

2001 - 2007

- A diretto riporto del CEO.
- Ha contribuito alla nascita ed allo sviluppo del settore licensing raggiungendo un fatturato di circa Euro 3M.

#### **SS Calcio Napoli, Napoli.**

##### *Marketing Director*

2000 - 2001

- Ha coordinato il settore partnership e sponsorship gestendo la relazione con i principali sponsor della Società (i.e. Stream, Peroni, Tim, Radio Dimensione Suono, Nike, Diadora, Nortel, Siemens, Sportal, Lavazza e Parmacotto).
- Ha incrementato i ricavi del 45%.
- Ha disegnato e riorganizzato la strategia commerciale e coordinato il gruppo di lavoro di circa 10 persone

#### **SS Calcio Monza, Monza.**

1999 - 2000

##### *Marketing Manager*

- Ha sviluppato e diretto le operazioni commerciali della Società (sponsorship, media, branding, premium ticketing, merchandising) con un notevole impatto sull'espansione dei ricavi e della brand awareness.
- Ha contribuito ad un incremento dei ricavi da Euro 320K a Euro 1.4M
- Ha lanciato il nuovo brand e gestito il suo programma di licensing
- Ha avuto la responsabilità delle relazioni con i Media e con i partner commerciali
- Ha riorganizzato le aree ospitalità dello stadio Brianteo rendendole maggiormente accoglienti ed integrando questo asset nei pacchetti commerciali del Club

#### **Diacron LTD, Londra, Gran Bretagna (Società fiduciaria)**

1998 - 1999

##### *Responsabile clienti*

- Ha coordinato il rapporto con numerose aziende italiane interessate all'espansione della propria attività

in Inghilterra. Organizzando il processo di creazione di filiali sul territorio e accompagnandole nei primi passi nel nuovo mercato (i.e. Mocarabia)

**Interjeans Srl**, Los Angeles, Stati Uniti (Società di Import/Export)

1996 - 1998

*Responsabile Filiale*

- Ha organizzato e gestito la filiale statunitense della Società
- Ha organizzato le operazioni di finanziamento, acquisto e spedizione di abbigliamento usato in Italia realizzando un fatturato netto annuo di circa US\$ 6M

## **ISTRUZIONE**

---

- Master in Management delle organizzazioni sportive, Università degli Studi di Bologna "Alma Mater Studiorum" 1999 - 2000
- Laurea in Economia e Commercio, Università di Roma "La Sapienza" 1992 - 1996

## **COMPETENZE LINGUISTICHE**

---

**Italiano:** madre lingua | **Inglese:** ottima conoscenza della lingua orale e scritta | **Spagnolo:** buona conoscenza.

## **COMPETENZE INFORMATICHE**

---

Ottima conoscenza dei principali pacchetti informatici Windows e Mac. Pacchetto completo Microsoft Office 365. Conoscenza dei principali sistemi operativi mobili (Android e iOS). Significativa esperienza nell'utilizzo delle piattaforme digitali Social e Media