




## CV – Massimiliano Böhm

### Contatti

 Milano (Italia)

 [info@bohmc consulting.net](mailto:info@bohmc consulting.net)

 [www.linkedin.com/in/massimilianobohm](https://www.linkedin.com/in/massimilianobohm)

 +39 3492155156

---

### PROFILO PROFESSIONALE

Business & Sales Coach con oltre 15 anni di esperienza in **sales leadership**, trasformazione organizzativa e sviluppo di team commerciali. Supporto aziende B2B nel costruire **sistemi di vendita solidi, scalabili e misurabili**, lavorando sia come consulente strategico che come **Fractional Head of Sales**.

Negli ultimi anni ho integrato in modo strutturato l'**Intelligenza Artificiale** nei processi commerciali e manageriali, progettando **playbook, automazioni e workflow AI** che migliorano **produttività, qualità del pipeline e capacità decisionale** delle aziende.

#### Oggi aiuto PMI e scale-up a:

- Costruire e guidare team commerciali performanti
  - Implementare metodologie di vendita moderne
  - Integrare l'AI nel ciclo di vendita (prospecting → discovery → closing → success)
  - Allineare marketing, sales e delivery in un unico sistema di crescita
- 

### COMPETENZE CHIAVE

- Sales Strategy & Sales Team Leadership
  - Fractional Head of Sales / Revenue Architecture
  - Sales Process Design & Pipeline Management
  - Executive & Team Coaching
  - Business Development & Account Management
  - **AI for Sales** (prompt design, agent design, automazioni, knowledge orchestration)
  - Change Management e trasformazione delle performance
-

## ESPERIENZA PROFESSIONALE

### Founder & Managing Director – Böhm Consulting

*Milano, Italia — 2023 – oggi*

Consulenza e advisory su Sales Excellence e AI Enablement.

- Fractional Head of Sales per aziende SaaS, consulenza e servizi industriali
- Progettazione e implementazione dei **sistemi commerciali e delle pipeline**
- Coaching di direttori commerciali, CEO e team vendita
- Creazione di corsi e programmi di formazione personalizzati (sales methodology, leadership, communication)
- Integrazione dell'**AI nei processi commerciali**: prospecting, scoring, contenuti personalizzati, supporto decisionale
- Definizione di ICP, messaggi commerciali, playbook e framework di vendita

### Risultati recenti

- +28% efficienza commerciale media entro 6 mesi nei team supportati
- Riduzione tempo medio di generazione opportunità da 3 settimane a 5 giorni con workflow AI
- Adozione AI strutturata in team non digital-native (industria, servizi, consulenza)

---

### Head of Sales, Sales Solutions Italy – LinkedIn

*Dublino, Irlanda — 2021 – 2023*

- Guidato un team di 8 AE su clienti corporate e mid-market
- Introdotto framework di **modern selling e social selling**
- 2 promozioni interne + 1 vincitore President's Club
- Team costantemente top quartile EMEA per engagement e performance

---

### Sales Strategy Lead EMEA – Emerson Automation Solutions

*Manchester, UK — 2018 – 2021*

- Gestito trasformazione commerciale di una business unit EMEA
- **Crescita YoY: +141%** tramite riprogettazione del processo commerciale

- Coordinamento country managers in 8 paesi
  - Introduzione di sistemi di performance tracking e coaching continuo
- 

*(Le esperienze precedenti le mantengo sintetiche, dimmi se vuoi accorciarle ulteriormente.)*

---

## **FORMAZIONE**

- **AI for Business** — Wharton / University of Pennsylvania (USA), 2023
- **MBA** — Rotterdam School of Management, Erasmus University (NL), 2018
- **Laurea Magistrale in Ingegneria Chimica** — Università di Padova, 2008

**Certificazioni:** Sales Coaching • MEDDIC • Financial Accounting • Change Management

---

## **LINGUE**

Italiano (madrelingua) • Inglese (bilingue) • Spagnolo (intermedio) • Francese (base)

---

## **INTERESSI PERSONALI**

- Rugby e sport di squadra → leadership, disciplina, resilienza
- Coach in sport femminili → inclusione e sviluppo del potenziale
- CrossFit & crescita personale → miglioramento continuo
- Intelligenza Artificiale applicata → sperimentazione e innovazione quotidiana