

DR. IVAN GRYSKIV

Dottore in Kinesiologia e Scienze Motorie | Imprenditore | Account Manager Internazionale

CURRICULUM
VITAE
Europass

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome / Cognome Ivan Grytskiv
Data di nascita 20 luglio 1999 (26 anni)
Nazionalità Italiana

Patente A1, B

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista dinamico e polivalente con formazione accademica in Scienze Motorie e Kinesiologia (Dottore – Università G. D'Annunzio di Chieti e Pescara). Esperienza pluriennale nella gestione di account commerciali a livello internazionale, nella leadership di team e nella cura di relazioni istituzionali. Fondatore di GRY Brokers, società di intermediazione di veicoli industriali con sede in Olanda, e di una start-up specializzata nell'implementazione di soluzioni di Intelligenza Artificiale per le PMI. Forte propensione all'innovazione, al lavoro su scala internazionale e all'impegno nella comunità, testimoniato dall'attività di volontariato per la crisi umanitaria ucraina.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dic 2024 – in corso

Fondatore & CEO – Intelligenza Artificiale e Digitalizzazione PMI START-UP AI (in fase di lancio) – Paesi Bassi / Italia

- Sviluppo di una start-up focalizzata sull'implementazione di soluzioni di Intelligenza Artificiale per le piccole e medie imprese (PMI).
- Progettazione di percorsi di digitalizzazione su misura: automazione dei processi, CRM intelligenti, analisi predittiva dei dati e assistenti AI.
- Identificazione e acquisizione di clienti target nel mercato italiano e olandese; sviluppo della proposta di valore e del modello di business.
- Collaborazione con sviluppatori e consulenti tech per la definizione dell'architettura dei servizi offerti.
- Obiettivo: supportare le PMI nella transizione digitale aumentandone la competitività attraverso strumenti AI accessibili e scalabili.

Mag 2025 – in corso

Fondatore & CEO – Intermediazione di Veicoli Industriali GRY BROKERS – Eindhoven, Paesi Bassi (Società propria)

- Fondazione e gestione di GRY Brokers, società olandese specializzata nell'intermediazione di veicoli industriali (camion, trattori stradali, macchinari pesanti).
- Sviluppo del network commerciale internazionale con clienti in Italia, Grecia, Malta, Albania, Kosovo e mercati anglofoni.
- Gestione dell'intero processo di vendita: acquisizione clienti, negoziazione, logistica, documentazione export e compliance.
- Supervisione delle attività di preparazione e personalizzazione veicoli in coordinamento con officine partner.
- Consolidamento delle relazioni con fornitori e partner logistici a livello europeo e

globale.

Ott 2024 – Mag 2025

Account Manager – Mercato Italiano (BTB ed Utenti Finali)
BAS WORLD B.V. – Eindhoven, Paesi Bassi

- Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti diversificato: Italia, Grecia, Malta, Albania, Kosovo, mercati anglofoni e account chiave in Giappone.
- Vendita di prodotti automotive industriali: camion, trattori stradali, macchinari pesanti e attrezzature da cantiere.
- Responsabilità dell'intero ciclo di vendita, dalla prospezione alla chiusura dei contratti.
- Gestione completa della logistica dei trasporti e della documentazione export (contratti, immatricolazioni, compliance).
- Coordinamento attività officina: preparazione, personalizzazione e assistenza post-vendita dei veicoli.
- Leadership di 2 rappresentanti pre-vendita; supervisione della qualificazione lead e predisposizione offerte.
- Collaborazione trasversale con team marketing, magazzino e after-sales.
- Partecipazione a fiere e manifestazioni internazionali per il consolidamento del network commerciale.

Set 2023 – Ott 2024

Account Manager & Channel Distribution Manager (Italia, Turchia, Grecia, Sud Europa)
APACER TECHNOLOGY – Mercato Italiano

- Gestione del portafoglio clienti B2B nel settore della memoria industriale embedded (IPC, difesa, produzione di massa).
- Sviluppo e attuazione di piani account strategici per il superamento degli obiettivi di fatturato.
- Superamento del target di vendita annuo per una media del 50% nel periodo di riferimento.
- Negoziazione di contratti pluriennali con clienti chiave; incremento del fatturato del 30% su nuove linee prodotto.
- Implementazione di un sistema di raccolta feedback clienti con miglioramento del 15% degli indici di soddisfazione.
- Analisi KPI, gestione CRM e rendicontazione periodica delle performance.

Set 2022 – Lug 2023

Sales Specialist – Corporate Retail | KPI & Membership Champions
NIKE EUROPEAN HQ – Sede Europea

- Gestione operativa del punto vendita nel rispetto delle procedure aziendali Nike.
- Servizio clienti di fascia alta; eccellente conoscenza del prodotto (calzature, abbigliamento, accessori).
- Gestione stock, visual merchandising e collaborazione con il team dedicato all'immagine del brand.
- Coinvolgimento attivo nel programma Nike Membership: enrollment, engagement e analisi dati comportamentali.
- Monitoraggio KPI: Average Transaction Value, Units per Transaction, Customer Satisfaction, Stock Turnover.

Lug 2018 – Ago 2022

Responsabile Team Vendite – Abbigliamento Streetwear
STREET CLOTHING RETAIL – NIC (Chieti, Ortona, San Benedetto)

- Coordinamento del team di vendita per distribuzione su strada di capi brandizzati.
- Gestione delle relazioni con i clienti e aumento delle vendite attraverso tecniche di comunicazione efficace.
- Utilizzo di sistemi POS e software retail; orientamento agli obiettivi commerciali.

Lug 2018 – Ago 2022

Contractor – Lead Team Eventi (Staff & Fotografo)
CHORUS INSIDE INTERNATIONAL

- Organizzazione e gestione di eventi musicali e culturali in Italia e all'estero.
- Coordinamento logistico in tempi ridotti; gestione di situazioni impreviste in contesti internazionali.
- Perfezionamento della comunicazione in lingua inglese e capacità di leadership multiculturale.

Ott 2017 – Lug 2018

Office Lead Assistant – Area Cura e Servizi Sociali
COOPERATIVA SOCIALE GOCCIA – Chieti

- Coordinamento dei servizi di cura: raccordo tra clienti, caregiver e agenzie esterne.
- Sviluppo e implementazione di procedure per l'ottimizzazione dei flussi di lavoro.
- Supporto al processo di selezione e onboarding del personale socio-assistenziale.
- Monitoraggio del budget e riconciliazione dei registri contabili in collaborazione con il reparto finance.
- Gestione delle forniture e manutenzione degli uffici.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Giugno 2022

Laurea in Scienze Motorie e Sportive (Attività Fisica Medica)
Università G. D'Annunzio – Chieti e Pescara, Dipartimento Medico

- Tesi di laurea e pubblicazione: "Idrocinesiterapia per il Recupero degli Infortuni Traumatici dell'Arto Inferiore".
- Titolo accademico: Dottore in Kinesiologia e Coaching Sportivo.

2018

Diploma di Maturità – Indirizzo Pedagogico, Economico e Sociale
Liceo Isabella Gonzaga – Chieti

- Studi con indirizzo pedagogico, economico e sociale; approfondimento delle lingue straniere e delle scienze umane.

FORMAZIONE COMPLEMENTARE

2017	Stage formativo – Gruppo Abele Torino (Direzione Ufficio Infrastrutture Sociali)
2018	Corso di Tecnico del Cammino – Federazione Italiana CONI
2019	Patentino di Allenatore di Calcio (6–18 anni) – FIGC
2017–2023	Stage pratico presso Nike European HQ – Vendita al Dettaglio Corporate

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua	Ascolto	Lettura	Parlato	Interazione	Produzione scritta
Italiano	C2	C2	C2	C2	C2 (Madrelingua)
Inglese	C1	C1	B2	B2	B2
Russo / Ucraino	B2	B2	B1	B1	B1

Livelli: A1/A2: Elementare – B1/B2: Intermedio – C1/C2: Avanzato (Quadro Comune Europeo di Riferimento)

COMPETENZE DIGITALI

CRM & Sales Tools	Salesforce, HubSpot, sistemi KPI e software di tracciamento vendite
Office Suite	Microsoft Office 365 (Excel, Word, PowerPoint, Outlook), Google Workspace
Retail & POS	Sistemi POS, software di gestione magazzino, visual merchandising tools
Altro	Fotografia professionale (eventi), piattaforme di comunicazione digitale

COMPETENZE PERSONALI E TRASVERSALI

Leadership e gestione dei team | Negoziazione e chiusura contratti | Pianificazione strategica | Problem solving in contesti internazionali | Comunicazione interpersonale avanzata | Orientamento ai risultati | Organizzazione e multitasking | Pensiero analitico e strategico | Adattabilità e flessibilità | Sensibilità sociale e interculturale

ATTIVITÀ DI VOLONTARIATO

2022 – in corso

Volontario e Rappresentante – Chiesa Ortodossa del Patriarcato di Costantinopoli

Comunità Ucraina – Province di Chieti e Pescara

- Coordinamento del tavolo operativo di volontari, associazioni, enti locali e Forze Armate per la gestione dell'emergenza umanitaria legata al conflitto in Ucraina.
- Accoglienza di rifugiati ucraini in collaborazione con le associazioni del territorio di Chieti e Pescara.
- Organizzazione e spedizione rapida di beni umanitari nelle città colpite, con gestione sicura della logistica.
- Interfaccia tra la comunità ucraina locale e le istituzioni provinciali per garantire supporto continuativo.

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679 (GDPR).
Documento redatto in formato Europass • Chieti, 2025*