

Sono un manager con esperienza in ambito *Commerciale, Web Marketing ed Internazionalizzazione*.

Come **Consulente** aiuto le aziende a scegliere, aprire e sviluppare mercati internazionali, utilizzare il web marketing ed il Social Selling, gestire i canali di vendita e le reti commerciali, utilizzare le tecniche di vendita e la negoziazione.

Come **Docente** per le stesse tematiche, porto nei miei corsi la mia esperienza manageriale, cercando di ricreare l'azienda in aula, attraverso esercitazioni pratiche e simulazioni per riportare nella realtà gli argomenti trattati.

Le mie competenze principali:

- ✓ internazionalizzazione e sviluppo di piani commerciali e marketing;
- ✓ strategie di web marketing, inbound marketing, digital marketing, SEO e SEA, e social selling;
- ✓ e-commerce;
- ✓ utilizzo del CRM, KPI (indicatori chiave) commerciali;
- ✓ project management ed utilizzo del Gantt;
- ✓ tecniche di vendita;
- ✓ negoziazione, gestione dei reclami e customer care;
- ✓ selezione, formazione e coaching di figure commerciali.

Esperto Internazionalizzazione accreditato Unioncamere Lombardia

Docente Promos Italia - NIBI

Innovation Manager accreditato MISE

Curriculum Vitae

Informazioni personali

| | |
|-----------------|--|
| Nome e Cognome | Marco Besi |
| Residenza | Via V. Marchi, 12 – 42122 Reggio Emilia (RE) |
| Cellulare | +39 345 1273434 |
| E-mail | marcobesi62@gmail.com |
| Nazionalità | Italiana |
| Data di nascita | Ferrara (FE), 9 maggio 1962 |
| Stato civile | Coniugato, con due figli |



Attività di formazione

Collaboro con attività formative, direttamente con le aziende, e con organizzazioni come:

- **Promos** (www.promos-milano.it), consulenza, formazione e internazionalizzazione di varie CCIAA italiane.
- **IFOA** (www.ifo.it), consulenza e formazione su internazionalizzazione per le aziende, varie sedi con sede principale a Reggio Emilia.
- **Forpin** (www.forpin.it), consulenza, formazione e internazionalizzazione di Confindustria di Piacenza.
- **Unioncamere Lombardia** (www.unioncamerelombardia.it), formazione per le camere di commercio della Lombardia.
- **Bergamo Sviluppo** (www.bergamosviluppo.it), consulenza, formazione e internazionalizzazione della CCIAA di Bergamo.
- **Confindustria FC** (www.confindustria.fc.it), consulenza, formazione e internazionalizzazione.
- **Camera di commercio della Romagna** (www.romagna.camcom.it), consulenza, formazione e internazionalizzazione delle CCIAA di Forlì, Cesena e Rimini.
- **CIS** (www.cis-formazione.it), formazione e internazionalizzazione di Confindustria Reggio Emilia.

con corsi su internazionalizzazione, marketing e vendite, web marketing, inbound marketing e social selling, KPI commerciali, negoziazione, customer care, e sulla gestione delle reti di vendita.

Alcuni titoli dei miei corsi:

- ✓ Il Marketing Strategico.
- ✓ Perché usare un CRM ed i KPI commerciali.
- ✓ Il piano di marketing internazionale.
- ✓ Tecniche di vendita e negoziazione.
- ✓ L'inbound ed il Content Marketing per la lead generation.
- ✓ E-commerce, oggi non ne possiamo fare a meno.
- ✓ Il Web Marketing per l'internazionalizzazione.
- ✓ LinkedIn: uno strumento strategico per il B2B.
- ✓ Social Media e Social Selling.
- ✓ Customer Care e gestione del cliente.
- ✓ I canali di vendita: meglio il web o i canali tradizionali?
- ✓ Smarketing: ottimizzare le attività di vendita e marketing.

- ✓ Google Analytics, come utilizzarlo al meglio.
- ✓ Il Gantt per lo sviluppo del piano di vendita.

È possibile fare il download di una parte di un mio corso, "Misurare le performance della rete di vendita diretta con indici efficaci", in Slideshare (www.slideshare.net).

Esperienze professionali come consulente, docente, TEM, direttore commerciale

| | |
|------------------|--|
| Periodo (da – a) | Giugno 2016 – attuale |
| Azienda | Promos (Milano), www.promos-milano.it |
| Settore | Formazione e Consulenza |
| Posizione | Docente e Consulente per l'internazionalizzazione |

Seminari su:

- ✓ *I social media come strumento di comunicazione/promozione internazionale* per la CCIAA Ravenna.
- ✓ *E-commerce e marketplace per vendere all'estero* per la CCIAA Modena.
- ✓ *Web marketing per l'internazionalizzazione* all'interno dello Short Master online in Internazionalizzazione d'Impresa.
- ✓ *Marketing Internazionale* per la CCIAA di Viterbo.
- ✓ *Web Marketing ed Inbound Marketing per l'internazionalizzazione* per la CCIAA di Ravenna.
- ✓ Modulo su *tecniche per l'Internazionalizzazione* all'interno dello Short Master a Pescara.
- ✓ *Gestione delle reti vendita* per la CCIAA di Modena.
- ✓ *Il marketing strategico, il CRM e la ricerca dei clienti tramite il web* per la CCIAA della Romagna.

Nel 2016, quando ancora si chiamava SIDI Eurosportello, azienda speciale della Camera di Commercio di Ravenna, ho avuto la responsabilità del Progetto TEM 2016, per l'apertura o l'ampliamento del mercato estero per alcune aziende romagnole: **Caba Industrie**, meccanizzazione agricola di Faenza (RA); **Fruttage**, trasformazione ortofrutta di Alfonsine (RA), **Leonori Gioielli**, produzione orafa di Forlì, **Cantina vinicola di Cesena**; **Viadurini**, e-commerce arredamento di lusso di Sant'Arcangelo di Romagna (RN); **Prianera**, produzione divani di Forlì; **M-Live**, software e hardware per musicisti di San Giovanni in Marignano (RN); **Icel**, produzione cavi elettrici di Lugo (RA); **Biotex**, abbigliamento tecnico sportivo di Faenza (RA); **Regenesi**, fashion sostenibile di Ravenna; **Colorificio MP**, pitture e rivestimenti di Viserba (RN); **Pentachem**, additivi chimici per edilizia di San Clemente (RN); **Nuova Saimar**, bonifiche industriali di Ravenna; **CGS**, consolidamenti stradali di Mercato Saraceno (RN).

Il progetto si componeva in una prima fase di selezione delle aziende e dei tirocinanti junior che venivano inseriti in azienda, per poi affiancare sia l'azienda che il tirocinante in un percorso di formazione e pianificazione di tutte le attività necessarie per l'apertura dei mercati esteri.

| | |
|------------------|--------------------------------------|
| Periodo (da – a) | Luglio 2015 – attuale |
| Azienda | IFOA (varie sedi), www.ifo.it |
| Settore | Formazione e Consulenza |
| Posizione | Docente e Consulente |

Ho formato i loro **commerciali diretti** sulle strategie e gli indicatori chiave (KPI).

Faccio formazione interaziendale in aula, sempre su tematiche commerciali e marketing, con corsi su tecniche di vendita e negoziazione, la gestione dei progetti ed il project management commerciale.

Ogni anno formo post-diploma e post-laurea con due corsi, come commerciali/marketing e back-office, per fare in modo che si facciano trovare operativi nello stage finale in azienda, attraverso molti esercizi e role-play.

Aziende per cui ho fatto formazione e consulenza:

- ✓ *Internazionalizzazione, Web Marketing, Inbound Marketing e Social Selling* per **Marca Corona**, la più antica ceramica di Sassuolo; **Eudinamis**, medicale conto terzi di Rimini; **Chef Service**, alimenti biologici produzione e private label di Forlì; **Cantine Mingazzini**, produzione vinicola di Bologna; **Formesa**, dispositivi medici di Noceto(PR); **Eletras**, produzione trasformatori di Parma; **Femm**, componenti meccanici di Reggio Emilia; **Eurofluid**, componenti oleodinamici di Albinea (RE); **Microware**, software per industria 4.0 di Scandiano (RE); **Dierre**, lavorazione metalli di Spezzano (MO); **Krel**, automazione industriale; **VDR**, progettazione meccanica di Parma; **Proxind**, accessori automotive di Parma; **Universal1972**, produzione stampi e montastampi di Suzzara (MN); **Smaltiflex**, azienda produttrice di scambiatori di calore smaltati per centrali elettriche, di San Felice sul Panaro (MO); per **Montanari & Gruzza**, azienda casearia di Reggio Emilia; **Salami**, componenti per oleodinamica di Modena; **Salumificio Peveri**, azienda food di Alseno (PC); **Salumificio Vecchi**, azienda food di Castelnovo Rangone (MO); **Crea-Sì**, **Idea Tessile** e **Maglificio Paola Davoli**, maglifici di Carpi (MO).
- ✓ *Marketing Strategico, CRM e KPI* per **Evicarri**, concessionario Iveco di Modena.
- ✓ *Tecniche di vendita* per **Wolf Italia**, filiale italiana di produttore tedesco caldaie; **Decathlon** di varie sedi.
- ✓ *E-commerce* per **Reggio Children**, istituzione per l'infanzia di Reggio Emilia.
- ✓ *Smmarketing* per **USCO ITR**, componenti per macchine movimento terra di Modena.
- ✓ *Customer Care e Negoziazione* per **TUI Group Italia**, filiale italiana di tour operator internazionale, a Fidenza; **Twinset**, brand abbigliamento, di Carpi; **Mc Donald's** varie sedi; **CIR**, ristorazione collettiva, varie

sedi.

- ✓ *Crescere Imprenditori*, iniziativa in collaborazione con la CCIAA di Reggio Emilia per formare ed affiancare start-up locali.
- ✓ *LinkedIn per Dalter Alimentari*, produzione formaggi a Sant'Ilario (RE); **Bugnion** consulenza proprietà intellettuale e industriale, varie sedi
- ✓ *Analisi sulla quota di mercato e KPI* per la **WAM Group** SpA, multinazionale per la movimentazione dei materiali di Cavezzo (MO)

Periodo (da – a) Ottobre 2016 – attuale
Azienda **Forpin** (Piacenza) di Confindustria Piacenza, www.forpin.it
Settore Formazione e Consulenza presso le aziende
Posizione **Docente e Consulente commerciale**

Ho formato i loro **commerciali diretti** su Analisi ABC clienti, Telemarketing, DEM (Direct Email Marketing) e CRM, il loro direttore generale sul marketing digitale.

- Corsi sul social selling per il catalogo Confindustria di loro competenza.

Aziende per cui ho fatto formazione e consulenza:

- ✓ *Customer Care e Negoziazione* per **Trans Ferry**, azienda logistica e trasporti di Fiorenzuola d'Arda (PC), **Staf**, produzione etichette di Rottofreno (PC), **Fornaroli Polymers**, produzione polimeri plastici di Piacenza; **Settima meccanica**, pompe meccaniche di San Giorgio Piacentino (PC) **Electric Car**, concessionaria multimarca di Podenzano (PC); **TUI Group**, tour operator filiale italiana; **Ligra**, distributore prodotti audio e video di Vigolzone (PC); **Lafer**, rivestimenti PVD di Piacenza; **Altrimedia**, concessionaria pubblicità quotidiani di Piacenza.
- ✓ *Web Marketing* in Laminati Cavanna, accoppiamento film plastici di Ponte Trebbia (PC), **Novasystem**, distributore software CAD di San Giorgio Piacentino (PC), **La Pizza + 1** SpA, produzione industriale di pizze e focacce di >Podenzano (PC).
- ✓ *Internazionalizzazione e Tecniche di vendita* in **FPS**, costruttore macchine per farmaceutica di Como; **Cabletronic**, centraline elettroniche per movimentazione container di Cadeo (PC)
- ✓ *Post-vendita* per **FPS**, costruttore macchine per farmaceutica di Como.
- ✓ *CRM e tecniche di vendita* per **Spin**, motori elettrici di Piacenza, **Motridal**, sistemi di trasporto materiali di Piacenza
- ✓ *Piano Commerciale come gestione di un progetto* per **Rebecchi**, decorazione dolciaria di Rivergaro (PC), **Musetti**, produttore caffè di Pontenure (PC), **Rolleri** SpA, produzione di macchine industriali di Vigolzone (PC), **BFT Burzoni** Srl, utensili per macchine di Podenzano (PC), Rigeneral, commercio cerchi in lega di Podenzano (PC), **Workdiamond**, produzione dischi diamantati di Caorso (PC), **Sara BSK**, mezzi per il trasporto di materie chimiche di Pontenure (PC), **Decover** Srl, macchine per decorazione vetro di Borgonovo Val Tidone (PC)

Periodo (da – a) Settembre 2020 – attuale
Azienda **Unioncamere Lombardia**, www.unioncamerelombardia.it
Settore Formazione per aziende
Posizione **Docente per l'internazionalizzazione**

Seminari su:

- LinkedIn, uno strumento per il B2B, ma come usarlo?
- Come redigere un piano commerciale.
 - Il piano di vendita come gestione di un progetto – il Gantt.
- L'e-commerce dalla A alla Z.

Periodo (da – a) Settembre 2019 – attuale
Azienda **Camera di commercio della Romagna (FC e RN)**, www.romagna.camcom.it
Settore Formazione per aziende
Posizione **Docente per l'internazionalizzazione**

Responsabile del Progetto Romagna Digital Export Lab 2021-2022, dedicato alle PMI del territorio e volto ad implementare una corretta strategia digitale per le attività di internazionalizzazione.

Il progetto si è composto di un ciclo di 4 webinar formativi su inbound marketing come strumento digitale fondamentale, il CRM e altri strumenti digitali on line gratuiti, i social networks e social selling, gli aspetti da tenere in considerazione per avere un e-commerce di successo.

Successivamente ho affiancato alcune aziende per il loro sviluppo digitale: **Eudinamis**, produzione conto terzi integratori, di Sant'Arcangelo di Romagna (RN); **Fama**, attrezzature professionali per la ristorazione di Rimini; **Leonori Gioielli**, produzione orafa di Forlì; **Action Line**, servizi linguistici di Forlì; **Chef Service**, food biologico, di Forlì; **TR Turoni**, strumenti scientifici per l'agricoltura di Forlì; **Siboni**, riduttori epicicloidali di San Martino in Villafranca (FC); **Tenuta Piccolo Brunelli**, azienda vinicola di Galeata (FC); **Celag**, macchine utensili, a Poggio Torriana (RN).

Docente e Consulente per il bando *Sostegno all'Export delle PMI 2019* della CCIAA della Romagna, dove per sei PMI romagnole ho tenuto dei seminari sulle tematiche legate all'internazionalizzazione (Internazionalizzazione, Marketing strategico, Web Marketing, Piano Commerciale, Incoterms, Documenti per dogane ed export) e successivamente ho affiancato in azienda il personale commerciale.

Aziende: **Bassini 1963**, food service, a Forlì; **Celag**, macchine utensili, a Poggio Torriana (RN); **Chef Service**, food biologico, di Forlì; **Eptamed**, azienda odontoiatrica, di Cesena; **Eudinamis**, produzione conto terzi integratori, di Sant'Arcangelo di Romagna (RN); **Finproject**, consulenza finanziamenti pubblici, di Rimini; **Fiorini Industries**, produzione HVAC, di Forlì; **Ikaros**, distribuzione gas tecnici, di Viserba (RN); **Stamperia Pascucci**, bottega artigiana, di Gambettola (FC); **World Dimension**, produzione biciclette elettriche, di Sant'Arcangelo di Romagna (RN).

Periodo (da – a) Ottobre 2021 – attuale
Azienda **Dott. Bonapace** (Cusano Milanino, MI) www.dottbonapace.it
Settore Macchinari per farmaceutica
Posizione **Docente in ambito commerciale**



Sto formando i loro commerciali su tecniche di vendita e negoziazione, LinkedIn per il B2B, inserimento in azienda ed utilizzo del CRM, Piano di Vendita e project management.

Periodo (da – a) Novembre 2020 – attuale
Azienda **Infor PC** (Piacenza) www.inforpc.it
Posizione **Docente in ambito commerciale**



Ho formato alcuni dirigenti di **Angelini Beauty**, azienda del gruppo Angelini che si occupa di fragranze e profumi sia per produzione propria che private label, sulle vendite internazionali e sulle tecniche di negoziazione.

Periodo (da – a) novembre 2018 – attuale
Azienda **CIS – Scuola per la gestione di impresa** (Reggio Emilia), www.cis-formazione.it
Settore Consulenza presso le aziende
Posizione **Docente e Consulente commerciale**



- ✓ *Brand Awareness e Demand generation* per **Errevi System Srl**, software house di Reggio Emilia.
- ✓ *tecniche di vendita* per **Lovemark Srl**, Web agency di Reggio Emilia.
- ✓ *Il project manager e l'utilizzo del Gantt vendita* per **Lovemark**.
- ✓ *Il CRM ed il Piano strategico di Marketing* per **Eurotec divisione MBM**, produzione cucine industriali di Brescello (RE).
- ✓ *Modulo Inbound Marketing per il Master Marketing Digital Expert 4.0*.

Periodo (da – a) Maggio 2022 – attuale
Azienda **Camera di Commercio dell'Umbria (PG e TR)** www.umbria.camcom.it
Settore Formazione e Consulenza per l'internazionalizzazione
Posizione **Docente sul web marketing**



Seminari su

- ✓ *Come usare LinkedIn per cercare lavoro*.

Per studenti e giovani alla ricerca di lavoro, sull'utilizzo di LinkedIn per questo scopo.

Guido i partecipanti nella costruzione del proprio profilo LinkedIn, e l'obiettivo è proprio quello di fare in modo che i partecipanti escano dal corso con un profilo pronto per per cercare lavoro, e per essere trovati da chi offre lavoro.

Periodo (da – a) Luglio 2019 – attuale
Azienda **Confindustria Forlì**, www.confindustria.fc.it
Settore Formazione e Consulenza per l'internazionalizzazione
Posizione **Docente per l'internazionalizzazione**



Seminari su

- ✓ *LinkedIn per il B2B internazionale*,
- ✓ *l'Inbound Marketing per l'internazionalizzazione*,
- ✓ *il Social Selling*.

Obiettivo dei seminari, dove i partecipanti avevano portato il loro laptop per poter fare esercitazioni, era di renderli operativi sui temi trattati.

Periodo (da – a) Marzo 2019 – attuale
Azienda **Femm Srl** (Reggio Emilia), www.femm.it



Settore Componentistica meccanica e stampaggio plastico
 Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione e coaching manageriale**

Il cambio generazionale ha portato la responsabilità dell'azienda per figure capaci da un punto di vista tecnico e commerciale, ma con delle carenze manageriali.

Affianco il Presidente, nonché Direttore Commerciale, sullo sviluppo di un piano commerciale Italia + Estero, l'introduzione di un piano incentivante (MBO) per i commerciali, la riorganizzazione della struttura commerciale, l'introduzione di KPI per monitorare l'andamento dell'azienda, l'utilizzo del web come canale commerciale per l'internazionalizzazione, attraverso l'inbound marketing ed il social selling.

Formo i commerciali sulle strategie di mercato, al loro ingresso in azienda.

Periodo (da – a) Giugno 2016 – Dicembre 2018
 Azienda **Bergamo Sviluppo** – Azienda speciale della camera di commercio di BG, www.bergamosviluppo.it
 Settore Formazione e consulenza
 Posizione **Docente e Consulente per l'internazionalizzazione**

Seminari su

- ✓ “Cosa significa vendere oggi”,
- ✓ “I canali di vendita: meglio scegliere il web o i canali tradizionali?”,
- ✓ “Gli indicatori per la gestione delle reti di vendita”.

Aziende per cui ho fatto formazione e consulenza:

- ✓ *Internazionalizzazione e Web Marketing* per **Centex**, azienda tessile di Gandino (BG); **EnergyTree**, start-up in ambito Smart Energy di Dalmine (BG).

Periodo (da – a) Settembre 2019 – Dicembre 2020
 Azienda **Sviluppo PMI** (Ravenna) www.sviluppoppi.it
 Posizione **Docente e Consulente per l'internazionalizzazione**

Affiancamento a **Chef Service**, azienda food biologico produttrice e private label, in un processo di internazionalizzazione, utilizzando in particolare il web come canale commerciale, sia attraverso l'inbound marketing, che il social selling, che l'e-commerce.

Periodo (da – a) Settembre 2019 – Dicembre 2020
 Azienda **Zenit Formazione** (Formigine, MO) www.zenitformazione.it
 Settore Formazione per aziende
 Posizione **Docente per l'internazionalizzazione**

Ho formato **LB Technology**, azienda del settore ceramico di Fiorano (MO), sull'utilizzo dell'inbound marketing, e quindi sul web come canale commerciale per l'internazionalizzazione, e per avere la padronanza dell'analisi delle metriche tramite Google Analytics. Come pure per l'uso di strumenti web per il content marketing e l'analisi della concorrenza.

Periodo (da – a) Maggio 2017 – Dicembre 2018
 Azienda **Warrantraining Srl** (Reggio Emilia), www.wtraining.it
 Settore Consulenza presso le aziende
 Posizione **Docente e Consulente commerciale**

- ✓ *Negoziazione e customer care* in **Nial Nizzoli**, azienda di trattamento rifiuti pericolosi a Correggio (RE)
- ✓ *La gestione del cliente al telefono* per **Refrattari Speciali SpA**, produzione di rulli ceramici, a Castellarano (RE)
- ✓ Serie di incontri formativi interaziendali presso la sede di Bologna su “*l'importanza di essere Social*”.

Periodo (da – a) Giugno 2017 – Giugno 2018
 Azienda **Chiarini & Associati Srl** (Bologna), www.chiarini.it
 Settore Consulenza presso le aziende
 Posizione **Docente e Consulente commerciale**


- ✓ *Gestione delle reti vendita, KPI e negoziazione* in **Scatolificio Sandra** di Casale (PR).

Periodo (da – a) Giugno 2020 – Dicembre 2020
 Azienda **I-Design Srl** (Modena), www.i-design.it
 Settore Agenzia su mercato USA per brand piastrelle, pavimenti e wall papers




Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione e web marketing**


Dopo una prima formazione su LinkedIn, l'azienda ha voluto approcciare fortemente il canale digitale, e quindi li sto portando su un processo di inbound marketing e social selling, interfacciandomi anche con la web agency che abbiamo trovato assieme.

 Periodo (da – a) settembre 2017 – Giugno 2019
Azienda **XBW Srl** (Reggio Emilia), www.xbw.it
Settore Batterie al litio per veicoli industriali
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**


Due ingegneri meccatronici fondano qualche anno fa un'azienda il cui obiettivo è progettare batterie al litio per veicoli industriali. In pochi anni diventano leader in Italia e vogliono puntare all'estero. E lo abbiamo fatto utilizzando l'inbound marketing, web marketing, social media marketing oltre che le tecniche di vendita ed i canali commerciali tradizionali. Uso del CRM e del Gantt come strumenti per una migliore gestione dei contatti e dei progetti.

 Periodo (da – a) Gennaio 2018 – Novembre 2018
Azienda **Universal 1972** (Suzzara MN) www.universal1972.com
Settore Progettazione e produzione stampi e montastampi
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**


Dopo aver fatto loro formazione nel 2017 sull'internazionalizzazione di impresa, li ho affiancati per l'apertura di nuovi mercati e web marketing per un loro nuovo prodotto nel settore food.

 Periodo (da – a) Settembre 2017 – Febbraio 2018
Azienda **Ravasini SpA** (Fontanellato, PR), www.ravasini.it
Settore Allestimenti speciali veicoli industriali
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**


Ho elaboro le strategie ed i metodi per l'espansione all'estero, introducendo in azienda i concetti di web ed inbound marketing e l'utilizzo di un CRM. Ho formato inoltre due junior (miei studenti al Master IFOA) come export area manager per i mercati Europa, Africa e Medio Oriente.

 Periodo (da – a) Marzo 2017 – Febbraio 2018
Azienda **Peveri Sas** (Alseno, PC), www.salumificiopevericarlo.com
Settore Food produzione
Posizione **Temporary Export Manager**

Dopo la formazione che ho fatto loro sul web marketing ho collaborato come TEM, all'interno del bando della Regione ER 2017 per le aziende non esportatrici abituali, per elaborare le strategie di sviluppo estero ed il relativo export plan, e per la formazione di un junior che si occupa di estero.

 Periodo (da – a) Maggio 2017 – Settembre 2017
Azienda **Biomed Device** (Modena), www.biomeddevice.it
Settore Strumentazione medica
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Ho affiancato i commerciali ed il titolare sulle tecniche di vendita, gli indicatori commerciali chiave ed i canali di vendita, affinché l'azienda potesse affrontare con maggior efficacia i mercati internazionali.

 Periodo (da – a) Marzo 2014 – Agosto 2017
Azienda **Aquatronica Srl** (Reggio Emilia), www.aquatronica.com
Settore Elettronica per gestione e controllo dell'acqua
Posizione **Temporary Manager - Responsabile Commerciale**

Avevo già collaborato quando fu costituito il brand Aquatronica (allora marchio del gruppo AEB, elettronica per auto), agli inizi degli anni duemila, per la costruzione della loro prima rete estera di distribuzione. Dopo l'acquisizione di AEB da parte del gruppo Landi, il marchio è stato rilevato da alcuni ex dipendenti che hanno creato la Srl, chiedendomi di estendere ulteriormente il mercato estero dell'acquariofilia (loro settore iniziale) e di internazionalizzare l'azienda anche in altri settori legati alla elettronica per la gestione dell'acqua (piscine, idroponica, acquacoltura), con il relativo piano commerciale e di vendita. Ho coordinato inoltre le strategie di web social marketing.



Periodo (da – a) Ottobre 2016 – Dicembre 2016
 Azienda **Zaccaria Srl** (Montese, MO), www.zaccariarimorchi.com
 Settore Carri e rimorchi agricoli
 Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Vuole sviluppare il mercato estero. Ho impostato la strategia di web marketing e successivamente la ricerca del personale di vendita per l'estero.



Periodo (da – a) Febbraio 2016 – Dicembre 2016
 Azienda **Capmac Srl** (Rho - Milano), www.capmac.it
 Settore Macchine per cookware
 Posizione **Temporary Export Manager**

Nell'ambito del "Voucher per l'internazionalizzazione del MISE 2016", il mio intervento ha avuto la finalità di consolidare l'azione commerciale dell'azienda sui mercati esteri, con particolare attenzione a quello asiatico. Obiettivo principale è stato quello di studiare il mercato di riferimento ed individuare contatti utili per strutturare un presidio di vendita sul territorio.

Ho affiancato la direzione aziendale nella attività di sviluppo, tenendo conto della situazione commerciale nei mercati obiettivo e prevedendo un forte coinvolgimento delle risorse aziendali.



Periodo (da – a) Maggio 2015 – Luglio 2015
 Azienda **ICE** (Agenzia per l'internazionalizzazione), <http://www.ice.gov.it>
 Settore internazionalizzazione
 Posizione **Temporary Export Manager**

Nell'ambito del progetto ICE "Export Now 2015", ho seguito come consulente per l'internazionalizzazione **Farmo SpA**, azienda alimentare di Casorezzo (MI), **Bettini Srl**, sistemi di videosorveglianza di Saronno (VA), **Penedo Srl**, monili e strumenti di Mortara (PV).



Periodo (da – a) Maggio 2012 – Dicembre 2015
 Azienda **Natrix Srl** (Reggio Emilia), www.natrixlab.it
 Settore Diagnostica di laboratorio e strumenti medicali
 Posizione **Temporary Export Manager**

Natrix produce e vende test diagnostici IVD ed opera come service di laboratorio diagnostico.

Sono stato responsabile del processo di internazionalizzazione, per consentire l'ingresso e l'espansione in Europa, Medio Oriente e Sud America.

Principali attività:

- analisi dei diversi Paesi per valutarne l'attrattività, approfondire le condizioni del mercato e valutare le caratteristiche della eventuale concorrenza già presente, ed evidenziare eventuali fattori di criticità,
- piano commerciale per i diversi Paesi,
- esame della legislazione e delle normative del settore nei vari Paesi,
- ricerca e contatto diretto con distributori di settore, e successiva acquisizione come clienti,
- formazione di un area manager junior.



Periodo (da – a) Febbraio 2014 – Dicembre 2014
 Azienda **Fonica International S.r.o.** (Praga, Rep. Ceca), www.fonica-international.com
 Settore Produzione altoparlanti
 Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Proprietà di soci italiani, Fonica produce altoparlanti isodinamici (piatti) di alta gamma. Ho pianificato la strategia e realizzato il business plan per creare una rete di distributori e clienti diretti all'estero ed entrare in settori diversi da quello degli speaker professionali, come quello dell'arredamento di lusso.

Supporto nella ricerca e partecipazione alle fiere di settore.



Periodo (da – a) Settembre 2013 – Giugno 2014
 Azienda **Fenice Pool Srl** (Reggio Emilia), www.fenicepool.com
 Settore Sviluppo programmi software, grafica e pubblicità
 Posizione **Consulente commerciale**

Consulente per lo sviluppo commerciale del QuickRis, un sistema che permette la consultazione dei manuali di uso e manutenzione, oggi cartacei, tramite l'uso del cloud e l'inquadramento di un QR-code.

Ho creato il database dei potenziali clienti in diversi settori, e lanciato il prodotto.



Periodo (da – a) Gennaio 2013 – Settembre 2013
 Azienda **Loran Srl** – Gruppo Vortice SpA (Isola della Scala - VR), www.loranair.com
 Settore Impianti industriali
 Posizione **Temporary Manager e coaching**

Loran, azienda del gruppo Vortice S.p.A., produce e commercializza grandi impianti per il trattamento dell'aria in grandi ambienti (aziende, hotel, centri commerciali, ecc.).

L'azienda, principalmente presente sul mercato italiano e dell'Europa occidentale, voleva commercializzare stabilmente anche nei Paesi emergenti dell'Europa dell'Est.

Il mio compito è stato quindi quello di analizzare i potenziali canali commerciali, ed i relativi importatori, distributori e dealer locali.

Ho analizzato inoltre la possibilità di una delocalizzazione per l'assemblaggio e la produzione negli stessi Paesi, elaborando il business plan operativo.

L'attività comprendeva anche la formazione e l'affiancamento di una risorsa commerciale junior, affinché potesse poi prendere la responsabilità commerciale di quei mercati.



Periodo (da – a) Marzo 2012 – Dicembre 2012
 Azienda **Ghepi Srl** (Reggio Emilia), www.ghepi.it
 Settore Stampaggio Plastico
 Posizione **Temporary Manager**

Ghepi progetta, costruisce stampi e stampa materiali termoplastici per conto terzi.

Mi sono occupato della riorganizzazione della struttura commerciale e della sua internazionalizzazione.

Obiettivi raggiunti sono stati l'inserimento e la formazione di tecnici commerciali, la creazione di un back office commerciale e la ricerca di nuovi clienti esteri, essendo l'azienda principalmente impegnata sul mercato italiano.



Periodo (da – a) Marzo 2008 – Febbraio 2012
 Azienda **Callegari S.p.A.** (Parma), www.callegari1930.com
 Settore Biomedicale - strumenti diagnostici
 Posizione **Direttore Commerciale e Marketing**

Callegari produce e commercializza strumenti medicali diagnostici ed i relativi reagenti.

Decidevo le strategie commerciali (ho aperto tre filiali commerciali, in UK, Benelux e Germania) e coordinavo tutta la rete commerciale Italia ed Estero (circa 30 persone), monitorata quotidianamente attraverso l'utilizzo di indicatori legati alle performance di vendita. Avevo inoltre la responsabilità del marketing, del post-vendita e dell'assistenza tecnica.



Periodo (da – a) 2003 – Marzo 2008
 Azienda **GTI Snc** (Parma)
 Settore Import/Export e consulenza commerciale
 Posizione **Direttore Commerciale**

Import/Export di strumentazione elettronica, ed agenzia commerciale per P.Audio System Ltd (Bangkok, Thailandia) importante costruttore di altoparlanti professionali del Far East, ho creato la loro rete commerciale di distributori ed agenti in Europa, dove non erano presenti.

Consulenza commerciale e marketing per clienti come RCF S.p.A. (Reggio Emilia), Aquatronica ed AEB Robotics del gruppo AEB (oggi gruppo Landi, Reggio Emilia).



Periodo (da – a) 1996 –2003
 Azienda **ASK Industries S.p.A.** (Reggio Emilia), www.askgroup.it
 Settore Automotive
 Posizione **Direttore Commerciale di Gruppo**

Il Gruppo ASK produce componenti audio e per telecomunicazioni di primo equipaggiamento (OEM) per auto, con sede a Reggio Emilia e filiali in Germania, Polonia, Brasile e Cina.

Ero il Direttore Commerciale dell'intero Gruppo ed avevo la responsabilità delle offerte economiche e della partecipazione ai global sourcing. Ho aperto la filiale commerciale in Germania e acquisito il cliente Audi/VW.

Ero membro del Comitato Direttivo, di cui facevano parte i cinque dirigenti del gruppo, che aveva funzioni di Direzione Generale e rispondeva direttamente al C.d.A.



Periodo (da – a) 1990 –1996
 Azienda **Telecom Italia S.p.A.** (varie sedi), www.telecomitalia.com

Settore Telecomunicazioni
Posizione **Direttore di Divisione**

1995 – 1996 (Bologna)

Ero il responsabile per le tre regioni Emilia Romagna, Marche ed Umbria, della pianificazione e sviluppo commerciale della rete telefonica, e della vendita delle infrastrutture di rete ai primi providers di telefonia mobile.

1993 – 1995 (Reggio Emilia)

Responsabile della vendita, sviluppo e manutenzione della rete telefonica di Reggio Emilia e provincia. Coordinavo circa 350 persone.

1990 – 1993 (Ravenna)

Responsabile Esercizio e Manutenzione della rete telefonica di Ravenna e provincia (cavi, fibre ottiche, ponti radio, reti verso altri providers telefonici, ecc.). Coordinavo circa 80 persone.

Periodo (da – a) 1988 –1990
Azienda **Fondazione G. Marconi** (Pontecchio Marconi, BO), www.fgm.it
Settore Telecomunicazioni
Posizione **Ricercatore**

La fondazione è un istituto accademico per la ricerca nelle telecomunicazioni.

Ho partecipato al progetto, sviluppo e field test del sistema di pagamento automatico Telepass.

Istruzione e formazione

Titoli di Studio **Master Degree** in Computer Science
Istituto **NYU - Polytechnic University** di Brooklyn, **New York (USA)**

Laurea in Ingegneria Elettronica (laurea vecchio ordinamento)
Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di **Bologna**

Altri corsi Executive Master in Direzione Aziendale e Strategica
Istituto CTC Centro di Formazione Manageriale (Bologna)

Lingue straniere

Inglese Ottimo, scritto e parlato (cert. CEFR – liv. C1)
Francese Conoscenza scolastica

Le informazioni contenute nel curriculum sono rilasciate ai sensi degli articoli 46/47 del D.P.R. 445/2000.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento Europeo (G.D.P.R. 2016/679).

Reggio Emilia, 3 giugno 2022

