

## Profilo Professionale

Esperto manager con un'ampia esperienza nei settori del Commerciale, Marketing, Digital Marketing, Intelligenza Artificiale e Internazionalizzazione.

Dal 2012, opero come **Consulente**, supportando le aziende nell'espansione sui mercati locali ed internazionali, nell'adozione di strategie di web marketing e Social Selling, e nell'impiego efficace dell'Intelligenza Artificiale. Specializzato nella gestione di canali di vendita, reti commerciali, tecniche di vendita avanzate e negoziazione.

## Approccio Didattico

Come **Docente**, unisco la teoria alla pratica, conducendo lezioni sia in presenza che in webinar. Il mio metodo prevede l'applicazione pratica degli argomenti trattati, spesso attraverso casi aziendali reali portati dai partecipanti. Questo approccio consente di trasferire le competenze teoriche in soluzioni pratiche applicabili nel mondo reale.

## Competenze Chiave

- **Internazionalizzazione:** Sviluppo di piani commerciali e marketing mirati all'espansione globale.
- **Web Marketing:** Esperto in strategie di inbound marketing, digital marketing, SEO, SEA e e-commerce.
- **Intelligenza Artificiale:** Applicazione dell'AI in particolare in ambito marketing e commerciale, ed in altri settori aziendali a seconda della verticalità richiesta.
- **CRM e KPI:** Gestione avanzata di Customer Relationship Management e indicatori chiave di prestazione.
- **Analisi Dati:** Integrazione ed elaborazione dati per strategie di business.
- **Project Management:** Utilizzo di strumenti come il diagramma di Gantt per una gestione efficace dei progetti.
- **Tecniche di Vendita:** Approfondita conoscenza e pratica delle moderne tecniche di vendita.
- **Negoziazione e Customer Care:** Abilità nella negoziazione, gestione dei reclami e nella cura del cliente.
- **Formazione Commerciale:** Esperienza nella selezione, formazione e coaching di figure professionali nel settore commerciale.

Sono certificato:

- *Esperto Internazionalizzazione accreditato Unioncamere Lombardia*
- *Docente Promos Italia - NIBI*
- *Innovation Manager accreditato MISE*

## Curriculum Vitae

### Informazioni personali

Nome e Cognome	<b>Marco Besi</b>
Residenza	Via V. Marchi 12, 42122 Reggio Emilia (RE)
Altro domicilio	Via Dante 19, 38046 Lavarone (TN)
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 diverse organizzazioni e aziende, tra cui:

- **Forpin** (Confindustria di Piacenza): consulenza e formazione aziendale. [www.forpin.it]
- **Promos** (varie Camere di Commercio Italiane): consulenza e formazione in internazionalizzazione. [www.promositalia.camcom.it]
- **IFOA:** consulenza e formazione per le aziende. [www.ifo.it]
- **Unioncamere Lombardia:** formazione per le Camere di Commercio lombarde. [www.unioncamerelombardia.it]
- **Bergamo Sviluppo** (CCIAA di Bergamo): consulenza, formazione e internazionalizzazione. [www.bergamosviluppo.it]
- **Accademia d'Impresa** (CCIAA di Trento): formazione aziendale specializzata. [www.accademiadimpresa.it]
- **Camera di Commercio della Romagna:** consulenza e formazione in internazionalizzazione. [www.romagna.camcom.it]

Le mie attività formative spesso beneficiano di finanziamenti da fondi interprofessionali come Fondimpresa, Fondirigenti, For.te, ecc.

Questa competenza assicura che le istituzioni e le aziende possano trarre il massimo vantaggio dai programmi di formazione proposti, potenziando così il loro capitale umano grazie a corsi qualitativamente elevati e finanziariamente accessibili.

## Approccio Metodico e Trasversale nella Formazione

Il mio approccio alla formazione in marketing e commerciale è caratterizzato da un focus metodico e trasversale, piuttosto che settoriale.

Sono convinto che il successo in questi campi derivi da un rigoroso metodo e dall'analisi obiettiva dei dati, piuttosto che da decisioni basate su percezioni soggettive.

Questo approccio si riflette nei seguenti corsi trasversali che ho sviluppato e condotto, volti a fornire competenze fondamentali, applicabili in una varietà di settori e contesti aziendali:

1. **Marketing Strategico:** Tecniche e strategie per un marketing efficace e mirato.
2. **Utilizzo del CRM e KPI Commerciali:** Strumenti essenziali per la misurazione e l'analisi delle prestazioni.
3. **Pianificazione del Marketing Internazionale:** Strategie per una presenza globale efficace.
4. **Tecniche di Vendita e Negoziazione:** Metodi avanzati per incrementare le performance di vendita.
5. **Inbound e Content Marketing per la Lead Generation:** Tecniche per attrarre e convertire clienti.
6. **E-commerce:** Implicazioni e strategie per il commercio online.
7. **Web Marketing per l'Internazionalizzazione:** Utilizzo di Internet per espandersi sui mercati internazionali.
8. **LinkedIn:** Sfruttare LinkedIn come strumento strategico nel B2B.
9. **Social Media e Social Selling:** Tecniche per utilizzare efficacemente i social media nelle vendite.
10. **Customer Care e Gestione Post-Vendita:** Strategie per migliorare la relazione con il cliente.
11. **Canali di Vendita:** Analisi comparativa tra canali digitali e tradizionali.
12. **Analisi e Elaborazione dei Dati:** Tecniche per raccogliere e interpretare dati rilevanti.
13. **Comportamenti dei Clienti:** Studi sui diversi stili e approcci dei consumatori.
14. **Utilizzo del Gantt nel Piano di Vendita:** Strumenti per una pianificazione efficace delle vendite.
15. **Gestione Ufficio Commerciale Estero e Vendite Internazionali:** Strategie per la gestione e l'espansione delle vendite oltre i confini nazionali.
16. **Applicazione dell'Intelligenza Artificiale in Commerciale e Marketing:** Sfruttare l'AI per strategie di marketing e vendita innovative.

## Percorso Professionale: Dalla Direzione alla Consulenza e Didattica

Nel corso della mia carriera, attraversato ruoli diversificati, evolvendo da posizioni di leadership come Direttore Commerciale e Marketing a un'attuale e appassionata focalizzazione nel ruolo di Consulente e Docente. Questa transizione rappresenta non solo un ampliamento delle mie competenze professionali ma anche un approfondimento del mio impegno nell'aiutare le aziende a crescere e innovare.

Periodo (da – a)	Ottobre 2016 – attuale
Azienda	<b>Forpin</b> (Piacenza) di Confindustria Piacenza, <a href="http://www.forpin.it">www.forpin.it</a>
Settore	Formazione e Consulenza presso le aziende
Posizione	<b>Docente e Consulente commerciale, marketing e intelligenza artificiale</b>

Formo periodicamente i loro **commerciali diretti** su Analisi ABC clienti, DEM (Direct Email Marketing) e CRM, raccolta ed elaborazione dati, intelligenza artificiale ed il loro direttore generale sul marketing digitale.

Per il catalogo corsi Confindustria di loro competenza:

- *Utilizzare l'intelligenza artificiale per marketing e commerciale*
- *Competenze digitali per l'area commerciale e marketing.*
- *Social Selling.*
- *Excel per commerciali*
- *Uso strategico di LinkedIn*
- *Tecniche, Strategie e Metodi migliori per eccellere nel Customer Care*

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, **ACEF**, distribuzione di materie prime ad uso cosmetico, farmaceutico, galenico e nutraceutico di Fiorenzuola d'Arda (PC).
- ✓ *Web Marketing e Social Selling* 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), **DRG System**, quattro divisioni che si occupano di informatica, consulenza strategica, macchine per l'industria alimentare e sicurezza di Gariga (PC), **Amada Italia**, produzione macchine industriali di Pontenure (PC), **Biomatrix**, ausili e servizi medicali di San Giuliano (PC), **Tecniwell**, attrezzature per il grouting di consolidamento di Podenzano (PC); **Motridal**, sistemi di trasporto materiali di Piacenza.
- ✓ *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.

- ✓ *Il Piano Commerciale e Marketing* 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)
- ✓ *Il pacchetto Office per i commerciali* per Selta, infrastrutture in ambito Energia e Trasporti, Telecomunicazioni e Cyber Security,
- ✓ *Definizione KPI e Data Analisi per l'area commerciale* per **Lafer**, rivestimenti PVD di Piacenza.

Periodo (da – a)                      Giugno 2016 – attuale  
Azienda                                    **Promos** (Milano), [www.promositalia.camcom.it/](http://www.promositalia.camcom.it/)  
Settore                                    Formazione e Consulenza  
Posizione                                **Docente e Consulente su internazionalizzazione e intelligenza artificiale**

- ✓ Digit Export Day 2023, giornata dedicata alle aziende lombarde sul digitale, con spot di 30' di consulenza alle aziende partecipanti su digitale e AI intelligenza artificiale.

Seminari su:

- ✓ *I social media come strumento di comunicazione/promozione internazionale, Web Marketing ed Inbound Marketing per l'internazionalizzazione, Il marketing strategico, il CRM e la ricerca dei clienti tramite il web, Gestione delle reti commerciali* per la CCIAA Ravenna.
- ✓ *E-commerce e marketplace per vendere all'estero, Gestione delle reti vendita* per la CCIAA Modena.
- ✓ *Web marketing per l'internazionalizzazione* all'interno dello Short Master online in Internazionalizzazione d'Impresa.
- ✓ Modulo su *tecniche per l'Internazionalizzazione* all'interno dello Short Master a Pescara.
- ✓ *Web marketing per l'internazionalizzazione* per la CCIAA della Maremma e Tirreno
- ✓ *Marketing Internazionale* per la CCIAA di Viterbo.
- ✓ *Inbound marketing e strumenti del web gratuiti, l'importanza delle parole chiave in LinkedIn* per la CCIAA Riviera di Liguria.
- ✓ *Digital food marketing* per la CCIAA di Sondrio.
- ✓ *LinkedIn per cercare lavoro, Strumenti gratuiti nel web* per la CCIAA Umbria.
- ✓ *Videopillole Inbuyer*, video formativi per le aziende che approcciano gli incontri Inbuyer con buyer esteri.
- ✓ *Academy sul digitale, corso in inglese* per i funzionari delle Camere di Commercio Estere ed altri Enti.
- ✓ *Modulo web Marketing e intelligenza artificiale* all'interno dello Short Master Internazionalizzazione di impresa

Redigo periodicamente degli articoli sull'internazionalizzazione attraverso il digitale, all'interno del blog del loro sito [www.digitexport.it](http://www.digitexport.it), ed all'interno della sezione Digitexpert offro sessioni di consulenza gratuita di 30' ai loro associati.

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); **Fruttagel**, 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.ifoaitalia.it](http://www.ifoaitalia.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.

- *Job Master*
- *Esperto di marketing internazionale*
- *Customer care e customer service*
- *Web Marketing e Social Selling*
- *Tecnico gestione aziendale*

Ing. Marco Besi

- *Accompagnamento all'internazionalizzazione*
- *I rischi nei processi di vendita all'estero*
- *Digital marketing assistant e l'elaborazione dei dati in ottica amarketing*
- *Tecniche di vendita e negoziazione*
- *Linkedin per il B2B*
- *Marketing Technologist*
- *Business Development internazionale*
- *Google Analytics*
- *Crescere imprenditori*
- *IFTTS Tecnico per la programmazione della produzione - modulo marketing*

Ogni anno formo post-diploma e post-laurea con due corsi:

- come commerciali/marketing (*Market and Sales Developer*)
- e back-office (*Management and Sales Assistant*),

per fare in modo che si facciano trovare operativi nello stage finale in azienda, attraverso 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), **Ferrari Trippa**, lavorazione carni di Cavriago (RE).*
- ✓ *Marketing Strategico, CRM e KPI per **Evicarri**, concessionario Iveco di Modena, **Pieri**, produzione di avvolgipallet di Cesena (FC).*
- ✓ *Tecniche di vendita per **Wolf Italia**, filiale italiana di produttore tedesco caldaie; **Decathlon** di varie sedi, **Canossa Events**, tour per auto d'epoca ed organizzazione eventi di Reggio Emilia, **Casa Piocheur Italy**, arredamento casa e giardino di Castelmaggiore (BO), **Gruppo Ferrari**, concessionario Ford di Parma.*
- ✓ *E-commerce per **Reggio Children**, istituzione per l'infanzia di Reggio Emilia.*
- ✓ *Smarketing 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)	Settembre 2020 – attuale
Azienda	<b>Unioncamere Lombardia</b> , <a href="http://www.unioncamerelombardia.it">www.unioncamerelombardia.it</a>
Settore	Formazione per aziende
Posizione	<b>Docente per l'internazionalizzazione e marketing digitale</b>

Seminari su:

- Una panoramica sulle potenzialità dei chatbots nell'automatizzazione del servizio clienti, con un focus su best practices e casi di studio
- Come utilizzare un sistema CRM, come Hubspot, per personalizzare l'interazione con i clienti a livello individuale.
- Il potere dell'Email Marketing: focalizzata sulle strategie avanzate di segmentazione e personalizzazione nel campo dell'email marketing.
- Esportare in nuovi mercati: una guida introduttiva per le aziende.
- LinkedIn, uno strumento per il B2B, ma come usarlo? Una nuova formula che prevede l'intervento in due giornate, una teorico/pratica e la successiva di assistenza alle aziende con sessioni singole di 1 ora.
- Come redigere un piano commerciale.
  - Il piano di vendita come gestione di un progetto – il Gantt.
- L'e-commerce dalla A alla Z.
- Ricerca partner commerciali: leva strategica per aumentare le vendite



Periodo (da – a) Settembre 2019 – attuale  
Azienda **Camera di commercio della Romagna (FC e RN)**, [www.romagna.camcom.it](http://www.romagna.camcom.it)  
Settore Formazione per aziende  
Posizione **Docente su internazionalizzazione e intelligenza artificiale**

Seminario su *AI Intelligenza Artificiale, applicazioni pratiche per marketing e commerciale*.


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) Marzo 2023 – attuale  
Azienda **Accademia d'impresa** (Trento) [www.accademiadimpresa.it](http://www.accademiadimpresa.it)  
Posizione **Docente in ambito commerciale, marketing e intelligenza artificiale IA (AI)**

- ✓ Strumenti per l'impresa, percorso formativo per le imprese su varie tematiche, io ho la responsabilità dell'area Sales, con quattro seminari:
  - Tecniche e strategie di negoziazione
  - Strategie efficaci per il Social Selling
  - Strategie e strumenti per la vendita attraverso piattaforme digitali
  - La cassetta degli attrezzi del Customer Care
- ✓ Corso sulle Tecniche e Strategie di negoziazione.
- ✓ Workshop formativo sulla Intelligenza artificiale applicata al marketing e commerciale, all'interno del Convegno sull'IA, molto partecipato dalle imprese locali.
- ✓ Marketing, web marketing e Social Selling all'interno di Maestro Artigiano, titolo conferito ad artigiani ed artigiane che dimostrino un'esperienza ed una capacità professionale, ma anche una propensione all'aggiornamento e all'insegnamento del mestiere, ho formato due gruppi di estetiste del Trentino.
- ✓ Seminario su Value Proposition Canvas, a Pinzolo (TN), dedicato agli hotel trentini.



Periodo (da – a) Maggio 2023 – attuale  
Azienda **WIFI** (Bolzano BZ) [www.wifi.bz.it](http://www.wifi.bz.it) Azienda speciale della CCIAA di Bolzano  
Settore Formazione per aziende e privati  
Posizione **Docente in ambito Intelligenza Artificiale**

- ✓ Seminario "L'intelligenza artificiale al servizio del business".
- ✓ Seminario "Online-Shop Management, Gestire lo shop online in modo professionale".
- ✓ Seminario "Intelligenza artificiale per Office".
- ✓ varie edizioni del seminario "ChatGPT - Possibili applicazioni per le imprese, sfide e potenzialità", dove, oltre a spiegare come utilizzare questo strumento, rispondo alle domande delle aziende partecipanti per vedere applicazioni pratiche sulle loro esigenze.



Periodo (da – a) Ottobre 2021 – attuale  
Azienda **Dott. Bonapace** (Cusano Milanino, MI) [www.dottbonapace.it](http://www.dottbonapace.it)  
Settore Macchinari per farmaceutica  
Posizione **Docente in ambito commerciale ed Intelligenza artificiale IA (AI)**

Formo i loro commerciali su tecniche di vendita e negoziazione, LinkedIn per il B2B, inserimento in azienda

ed utilizzo del CRM, come elaborarne i dati, Piano di Vendita e project management, utilizzo dell'intelligenza artificiale nell'attività quotidiana marketing e commerciale.

Periodo (da – a) Maggio 2020 – attuale  
Azienda **Nuova Didactica** (Modena, MO) [www.nuovadidactica.it](http://www.nuovadidactica.it)  
Settore Formazione per aziende  
Posizione **Docente in ambito Web Marketing e Social Selling**

- ✓ *LinkedIn* per **A Uni Tech** Srl, macchinari per dispositivi medicali, di Mirandola (MO), **Zanotti Energy Group** Srl, impianti fotovoltaici, di Formigine (MO).
- ✓ *Digital Marketing* per **Rinnai Italia** Srl, impianti per il riscaldamento, di Carpi (MO).

Periodo (da – a) Marzo 2023 – attuale  
Azienda **ITS Turismo Marche** (Pesaro PS) [www.itsturismomarche.it](http://www.itsturismomarche.it)  
Settore Formazione per aziende e privati  
Posizione **Docente in ambito Marketing e Marketing Digitale**

All'interno del corso *Digital Communication & Sales Strategy*, formo un gruppo di ragazze/i post-diploma sul Marketing Strategico, operativo, e digital. Li faccio lavorare su casi reali, così che possano entrare in azienda con nozioni ed applicazioni reali delle stesse.

Periodo (da – a) Giugno 2023 – attuale  
Azienda **Cromatos** (Forlì FC) [www.cromatos.com](http://www.cromatos.com)  
Settore Coloranti, pigmenti e prodotti chimici per l'industria  
Posizione **Docente in ambito Commerciale, Marketing e intelligenza artificiale**

Affianco il figlio del titolare che, dopo un percorso di inserimento in azienda, dovrà prendere il posto di Responsabile commerciale e marketing. Argomenti trattati sono la gestione di una rete di vendita diretta ed indiretta in Europa, KPI per controllarla, come utilizzare l'intelligenza artificiale in azienda, Marketing digitale e Social selling. Successivamente ho formato due colleghi, un tecnico commerciale ed un buyer, sulle tecniche di vendita e negoziazione.

Azienda **Energologic** (Bologna BO) [www.energologic.it](http://www.energologic.it)  
Settore Logistica per e-commerce  
Posizione **Docente in ambito Commerciale**

Corso sul customer care per clienti privati, dove abbiamo trattato di gestione de reclami, come gestire i clienti al telefono, e di customer care via email e social.

Periodo (da – a) Novembre 2020 – attuale  
Azienda **Infor PC** (Piacenza) [www.inforpc.it](http://www.inforpc.it)  
Settore Formazione alle aziende  
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](http://www.cis-formazione.it)  
Settore Consulenza e formazione alle 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*.
- ✓ *Uso strategico di LinkedIn* per il catalogo formativo del **Catalogo Confindustria** Emilia Romagna

Periodo (da – a) Giugno 2018 – attuale  
Azienda **Lovemark** (Reggio Emilia) [www.lovemark.it](http://www.lovemark.it)  
Settore Web agency  
Posizione **Affiancamento ai commerciali**

Affiancamento periodico ai loro commerciali su utilizzo del CRM, tecniche di pianificazione attività basate su ABC, sulle tecniche di vendita e negoziazione, utilizzando spesso tecniche di role play.

Periodo (da – a) Maggio 2023 – attuale

Azienda **Assoform** (Modena) [www.cfemiii.it](http://www.cfemiii.it)  
Settore Formazione alle aziende  
Posizione **Docente in ambito marketing**

Corso *LinkedIn per il B2B* per Newteam, software house di Cesena (FC) [www.newteam.it](http://www.newteam.it), che vuole fare lead generation tramite il social.

Periodo (da – a) Febbraio 2023 – attuale  
Azienda **Letzfair** (Reggio Emilia) [www.letzfair.com](http://www.letzfair.com)  
Settore Gestione eventi  
Posizione **Consulente in ambito marketing**



Start-up innovativa, che ha sviluppato una app per la gestione degli eventi, azienda giovane con un prodotto che deve farsi spazio fra competitor forti, è stato quindi necessario sviluppare un piano di marketing aggressivo e formare figure junior che potessero confrontarsi con questi player e fare lead generation.

Periodo (da – a) Giugno 2022 – attuale  
Azienda **CFE Centro Formazione Emilia** (Modena) [www.cfemiii.it](http://www.cfemiii.it)  
Settore Formazione alle aziende  
Posizione **Docente in ambito commerciale**



Corso *Strategie per vendere on line B2B*.

Periodo (da – a) Luglio 2019 – attuale  
Azienda **Confindustria** Forlì, [www.confindustria.fc.it](http://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) Ottobre 2023 – Attuale  
Azienda **360 Life Formazione**  
Settore Formazione  
Posizione **Docente per l'internazionalizzazione**



Incarico per la docenza su Internazionalizzazione di impresa ed export del prodotto per DTM Ricambi Star Diesel, azienda di Bologna che si occupa di aftermarket di prodotti per diesel ad iniezione. Formo i loro commerciali sulla stesura di un piano commerciale e marketing, per lo sviluppo del loro mercato internazionale.

Periodo (da – a) Marzo 2019 – Febbraio 2023  
Azienda **Femm Srl** (Reggio Emilia), [www.femm.it](http://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.

Ho affiancato 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 nuovi commerciali sulle strategie di mercato, al loro ingresso in azienda.

Periodo (da – a) Giugno 2016 – Attuale  
Azienda **Bergamo Sviluppo** – Azienda speciale della camera di commercio di BG, [www.bergamosviluppo.it](http://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), **Biomeye** (BG) start-up innovativa riconoscimento dell'iride, **Loquio** di Davide Beretta (BG) catalogo streaming di audio guide; **Mister Natura** (BG) [www.misternatura.com](http://www.misternatura.com) piccola e poliedrica azienda con un ecommerce di frutta biologica, locker da porre in azienda e dove ricevere la spesa, marcatura laser sulla frutta come idea di branding.



Periodo (da – a) Giugno 2018 – attuale  
Azienda **Chiarini & Associati Srl** (Bologna), [www.chiarini.it](http://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).
- ✓ *Corso a catalogo Tecniche di negoziazione nel rapporto con il cliente.*



Periodo (da – a) Marzo 2023 – Aprile 2023  
Azienda **Paso** (Milano), [www.paso.it](http://www.paso.it)  
Settore Diffusione sonora  
Posizione **Docente**

Corso sul Social Selling, in particolare per LinkedIn e Instagram.



Periodo (da – a) Giugno 2022 – attuale  
Azienda **Fiera Milano** (Milano), [www.fieramilano.it](http://www.fieramilano.it)  
Settore Formazione aziendale  
Posizione **Docente**

- ✓ Seminario sulla *Gestione delle reti vendita e KPI*



Periodo (da – a) Settembre 2019 – Dicembre 2020  
Azienda **Sviluppo PMI** (Ravenna) [www.sviluppoppi.it](http://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](http://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 **CNI Ecipar** (Modena), [www.cniecipar.com.it](http://www.cniecipar.com.it)  
Settore Consulenza presso le aziende  
Posizione **Docente e Consulente commerciale**

- ✓ Corso *Web marketing e Social selling* per **Genesi Elettronica** di Spilamberto (MO) [www.genesi-elettronica.com](http://www.genesi-elettronica.com), azienda attiva nel campo della progettazione e della realizzazione di schede elettroniche custom e sistemi di illuminazione per l'industria.



Periodo (da – a) Maggio 2017 – Dicembre 2018  
Azienda **Warrantraining Srl** (Reggio Emilia), [www.wtraining.it](http://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 2020 – Dicembre 2020  
Azienda **I-Design Srl** (Modena), [www.i-design.it](http://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 ho condotti verso 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](http://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](http://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](http://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** (Aseno, PC), [www.salumificiopevericarlo.com](http://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](http://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](http://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](http://www.zaccariarimorchi.com)  
Settore Carri e rimorchi agricoli  
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Voleva 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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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](http://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 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](http://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](http://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](http://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  
Istituto

**Master Degree** in Computer Science  
**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  
Istituto

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

## ***Lingue straniere***

Inglese  
Francese

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

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

Il sottoscritto autorizza al trattamento dei dati personali, secondo quanto previsto dal Decreto Legislativo n°196/2003 come modificato dal D.Lgs. 101/2018 e del GDPR 679/16.

Reggio Emilia, 4 giugno 2024