

Sono un manager con esperienza in ambito Commerciale, Web Marketing ed **Internazionalizzazione**.
Come **Temporary Manager** e **Consulente**, collaboro con le aziende in particolare per lo sviluppo dei mercati internazionali e per la gestione delle reti commerciali.
Sono inoltre **docente** presso alcuni istituti di formazione, con corsi sulle vendite, web marketing e gestione delle reti commerciali.

Competenze principali:

- ✓ internazionalizzazione (identificazione di nuovi mercati, definizione delle strategie di entrata e presenza),
- ✓ ricerca e contatto con i distributori e dealer locali,
- ✓ strategie di web marketing e web social marketing,
- ✓ organizzazione dell'ufficio export e delle risorse in esso impiegate,
- ✓ definizione di accordi commerciali in grado di facilitare l'ingresso ed il consolidamento sui mercati esteri,
- ✓ creazione e sviluppo delle reti di vendita, avviamento e consolidamento di filiali commerciali.

Curriculum Vitae

Informazioni personali

Nome e Cognome **Marco Besi**



Data di nascita Ferrara (FE), 9 maggio 1962

Attività di formazione

Sono docente presso **IFOA** di Reggio Emilia e **Bergamo Sviluppo** (Azienda speciale della camera di commercio di BG), con corsi sull'internazionalizzazione, vendite, web marketing, comunicazione e sulla gestione delle reti di vendita. E' 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

Fra le aziende che seguo ed ho seguito come consulente, anche come consulente ICE per l'internazionalizzazione, cito Farno SpA (alimentare), Bettini Srl (elettronica), Domotica XI Srl (domotica), Nemoris Srl (software).

Come Temporary manager collaboro su tempistiche più lunghe e sotto elenco le varie esperienze, assieme alle precedenti come dirigente e responsabile commerciale.

Inizio-fine progetto giugno 2016 – giugno 2017 (attuale)
Azienda **SIDI** – Azienda speciale della camera di commercio di Ravenna
Settore Servizi
Posizione **Temporary Manager**

E' un progetto per l'apertura o l'ampliamento del mercato estero per 13 aziende della Romagna. Il progetto stesso si compone in un primo momento della selezione delle aziende e dei tirocinanti junior che verranno inseriti in azienda, per poi affiancare sia l'azienda che il junior in un percorso di formazione e pianificazione di tutte le attività necessarie per l'apertura dei mercati esteri.

Inizio-fine progetto marzo 2014 – giugno 2017 (attuale)
Azienda **Aquatronica Srl** (Reggio Emilia)
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.
Sono responsabile inoltre delle strategie di web social marketing.

Inizio-fine progetto Ottobre 2016 – maggio 2017 (attuale)
Azienda **IFOA**
Settore Formazione e consulenza
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Per conto di IFOA, sto facendo una consulenza sul web marketing per **Montanari & Gruzza**, azienda casearia di Reggio Emilia e **Peveri**, azienda food di Alseno (PC). In precedenza consulenza per l'internazionalizzazione in **Smaltiflex Srl**, azienda produttrice di scambiatori di calore smaltati per centrali elettriche, di San Felice sul Panaro (MO).

Inizio-fine progetto Ottobre 2016 – giugno 2017 (attuale)
Azienda **Voilà Srl** (Parma)
Settore Antifurti elettronici
Posizione **Temporary manager Responsabile Commerciale**

Si tratta di una start-up innovativa, che produce e commercializza antifurti elettronici. Stiamo aprendo il mercato italiano ed impostando le attività, in particolare di digital marketing, per accedere a quello estero.

Inizio-fine progetto Ottobre 2016 – dicembre 2016
Azienda **Bergamo Sviluppo**
Settore Formazione e consulenza
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Per conto di Bergamo Sviluppo, ho fatto consulenza per l'internazionalizzazione in **Centex SpA**, azienda tessile di Gandino (BG), ed **EnergyTree**, start-up in ambito Smart Energy di Dalmine (BG).

Inizio-fine progetto Ottobre 2016 – dicembre 2016
Azienda **Zaccaria Srl** (Montese, MO)
Settore Carri e rimorchi agricoli
Posizione **Consulente per l'internazionalizzazione**

Azienda leader in Italia, vuole sviluppare il mercato estero. Ho impostato la strategia di web marketing e successivamente la ricerca del personale di vendita per l'estero.

Inizio-fine progetto Febbraio 2016 – luglio 2016
Azienda **Capmac Srl** (Rho - Milano)
Settore Macchine per cookware
Posizione **Temporary Export Manager**

Nell'ambito del "Voucher per l'internazionalizzazione del MISE", 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.

Inizio-fine progetto maggio 2012 – dicembre 2015
Azienda **Natrix Srl** (Reggio Emilia)
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.

Inizio-fine progetto febbraio 2014 – dicembre 2014
Azienda **Fonica International S.r.o.** (Praga, Rep. Ceca)
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.

Inizio-fine progetto settembre 2013 – giugno 2014
Azienda **Fenice Pool Srl** (Reggio Emilia)
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.

Inizio-fine progetto gennaio 2013 – settembre 2013
Azienda **Loran Srl** – Gruppo Vortice SpA (Isola della Scala - VR)
Settore Impianti industriali
Posizione **Temporary Manager e formazione**

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.

Inizio-fine progetto marzo 2012 – dicembre 2012
Azienda **Ghepi Srl** (Reggio Emilia)
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)
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)
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)
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)
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 Polytechnic University di 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, utilizzato quotidianamente (cert. CEFR – liv. C1)
Francese Buona padronanza della lingua parlata

Autorizzo al trattamento dei dati personali in conformità alle direttive della legge 196/2003

