

INFORMAZIONI PERSONALI

Raffaello Benetti



7, via Meravigli, Milano, 20123, Italia

+39 02 8515.5248 +39 334 3919493

raffaello.benetti@mi.camcom.it

www.promos-milano.it

Genere: Maschio Data di nascita: 22/02/1961 Nazionalità: Italiano

SOMMARIO

Più di 25 anni di esperienza come manager per lo sviluppo di business internazionale nei mercati esteri. Competenze: strategie commerciali, marketing, importazione/esportazione e gestione di reti commerciali; percorsi dei materiali, logistica e impianti di produzione; rapporti con istituzioni pubbliche, progetti complessi e creazione di reti con particolare focus sui paesi asiatici, americani e di recente industrializzazione.

ESPERIENZE LAVORO

2016 – presente  
2015 – 2015  
2013 – 2014  
2011 – 2012  
2011 – 2011  
2009 – 2010  
2002 – 2008  
2001 – 2001

**Responsabile dello Sviluppo della Rete dei Partner Esteri**  
**Responsabile progetto EXPO2015 (Aree Strategiche)**  
**Responsabile Settore Beni di Consumo**  
**Responsabile Settore Servizi e Nuove Tecnologie**  
**Responsabile Area Nord Africa, Medio Oriente e Golfo**  
**Responsabile Area Europa e Nord America**  
**Responsabile Area Asia e Australia**  
**Responsabile Area America Latina**

PROMOS - Camera di commercio di Milano, Milano, Italia

**Settore attività:** Servizi di supporto all'internazionalizzazione e consulenza d'impresa

- Ricerca di contatti, relazioni istituzionali e commerciali con attori globali per il rafforzamento della Rete di Partner della Camera di Commercio Milano.
- Consulenza, formazione e assistenza ai Partner internazionali della Camera di Commercio Milano.
- Gestione di progetti complessi, con attività di lobbying attinenti alle pubbliche amministrazioni, istituzioni locali e internazionali (associazioni industriali, ministeri, ambasciate e consolati, Unione Europea, banche internazionali).
- Consulenza strategica e supporto operativo a società italiane (individuali o in gruppo) per selezione, penetrazione ed espansione nei mercati esteri.
- Pianificazione e gestione di operazioni commerciali nei mercati esteri: ricerca dati, analisi della concorrenza, marketing, distribuzione; gestione dei trasportatori internazionali e degli agenti locali; organizzazione di missioni commerciali, seminari, formazioni, conferenze aziendali, accordi commerciali e di cooperazione; apertura di uffici di rappresentanza e show-room; rapporti con la stampa e i media; relazioni pubbliche.

1997 - 2000

**Project Manager, Espatriato e Docente universitario**

Pontifical Catholic University of Puerto Rico, USA e AVSI-Caribe (ong), USA

**Settore attività:** Cooperazione e sviluppo, educazione, formazione

- Gestione di progetti bilaterali complessi con implicazioni sociali; gestione delle valute locali e procedure fiscali; gestione di personale espatriato e scambio/formazione di personale italiano e latinoamericano.
- Consulenza ad aziende italiane interessate a ricerche di mercato, ricerca di partner e incontri di lavoro nel mercato centroamericano e caraibico.
- Docente universitario full-time di business internazionale, strategia aziendale e marketing (4 anni).

1993–1997

**Area Manager Far-East countries**

SAMPUTENSILI spa **Settore attività:** Automazione e strumentazione elettronica

- Controllo della rete di vendita (filiali e agenti), definizione degli obiettivi, budget.
- Strategia e marketing nei paesi dell'Estremo Oriente (studi di mercato, lobbying, ricerca di partner e agenti, visite periodiche ai clienti), corsi di formazione all'estero, gestione delegazione estere in Italia.
- Studi di fattibilità per l'avvio di joint venture, negoziazione di trasferimento tecnologico, controllo della produzione all'estero, procedure brevettuali, assistenza post vendita e gestione di magazzini ricambi.

- 1991–1993 **Production Plant Manager**  
 SPECIALVIDEO spa **Settore attività:** Elettrochimico e strumenti elettronici  
 • Produzione e gestione degli impianti (manutenzione, smaltimento dei rifiuti, protocolli ambientali).  
 • Gestione della qualità, certificazione del prodotto, gestione del marchio.  
 • Sviluppo di nuovi prodotti, progettazione e costruzione di macchine di produzione, gestione dell'outsourcing, gestione dei costi e magazzini.  
 • Gestione delle risorse umane (22 persone).
- 1987–1991 **Production Quality Supervisor e Product Manager**  
 MARPOSS spa **Settore attività:** Automotive e strumentazione elettronica  
 • Supervisione della qualità della produzione, logistica del magazzino e materiali, gestione dell'assemblaggio e dell'outsourcing, procedure di collaudo, validazione, parti di ricambio, riparazioni.  
 • Procedure di qualità totale (ISO 9000) e Manuale di qualità.  
 • Product Manager: controllo numerico per la programmazione di macchine utensili (m/c rettifiche), scrittura di software, assistenza clienti e formazione.

**EDUCAZIONE e FORMAZIONE**

- 1998 - 2000 **Ph.D. in International Business and Marketing**  
 Union Institute & University, Cincinnati, Ohio, USA (tesi pubblicata)  
 • Business internazionale; Marketing internazionale; Marketing e gestione delle operazioni nei paesi centroamericani e caraibici; Piani operativi per paesi in via di sviluppo; Management internazionale; Strategia e comportamenti organizzativi; Strategie commerciali; Economia, Finanza, Contabilità, Tassazione e Diritto commerciale; Comunicazione internazionale, etica, psicologia e affari multiculturali; Tecniche di ricerca e sviluppo.
- 1980 -1985 **Laurea in Ingegneria Elettronica, MEE**  
 University of Bologna, Italy (107/110, tesi pubblicata)  
 • Dispositivi elettronici, teoria dei circuiti, architettura dei computer, informatica, ingegneria dei controlli, macchine elettriche, campi elettromagnetici, segnali e trasmissioni, misure elettriche, meccanica, termodinamica applicata e trattamento termico, economia e organizzazione aziendale, analisi matematica, fisica, chimica, geometria.

**ABILITA' PERSONALI**

Mother tongue(s) Italiano

Other language(s)	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken interaction	Spoken production	
Inglese	C2	C2	C2	C2	C2
N.2 ANNI DI PERMANENZA NEGLI USA					
Spagnolo	C2	C2	C2	C2	C2
N.3 ANNI DI PERMANENZA IN PAESI LATINOAMERICANI					
Francese	B2	B2	B2	B2	B2

Levels: A1/2: Basic user - B1/2: Independent user - C1/2 Proficient user  
 Common European Framework of Reference for Languages

**Communication skills** • ottime capacità comunicative acquisite attraverso la mia esperienza come insegnante e direttore commerciale  
 • ottima conoscenza dell'ambiente e delle dinamiche delle PMI (come consulente e dipendente)

**Organisational / managerial skills** • leadership (ex direttore di stabilimento con 22 dipendenti di origini diverse; tradizionalmente coordinatore d'area con un team di n.4-8 persone)  
 • esperto in servizi commerciali per le PMI (assessment dell'impresa, dell'organizzazione interna e commerciale, consulenza di direzione, analisi mercati esteri e selezione priorità, individuazione controparti commerciali e matchmaking, assistenza tecnica, follow-up e presidi, ...)

- Job-related skills**
- dal 1997, visiting professor di business internazionale, strategia aziendale e marketing (presso Università di Puerto Rico, Genova, Asunción, Lima). Tutor di studenti post-laurea in corsi internazionali presso l'Università Bocconi.
- Computer skills**
- Programmatore (Assembler, Basic, C ++)
  - Buona conoscenza degli strumenti Microsoft Office™
- Other skills**
- Buon cantante e chitarrista
  - Buon alpinista e corridore
- Driving licence**
- B

---

**INFORMAZIONI ADDIZIONALI**

- Publications**
- “El modelo de cross-clustering transnacional entre Italia, Argentina y Chile”, L. Consolati, R. Benetti, Ed. CCIAA Milan, 2017, pp.174
  - “Paesi deboli e globalizzazione”, Milano: Franco Angeli, Marzo 2008, pp.234.
  - “European and Indian co-operation for sewerage and water sanitation improvement in West Bengal State – Comprehensive Study”, R. Benetti, E. Magni, Milano: Regione Lombardia Edition, May 2004.
  - “Weak Countries in the Face of Globalization: the Case of Puerto Rico and the Caribbean”, Puerto Rico University Press, San Juan, Nov. 2003, pp.137
  - “El comercio internacional y la ventaja competitiva”, Desarrollo Empresarial, No.1, Universidad Católica de Santo Domingo, 2002, pp.2-4
  - “El modelo de Porter como herramienta de interpretación de la constitución de una ventaja competitiva para las empresas de un país débil”, Revista Studium, No.2-3, Lima, 2001, pp.105-131.
  - “Comercio Internacional”, San Juan: Publ. Puertorriqueñas, Agosto 2000, pp.90