

Alessandro Simone

28/08/1990

Via Giacomo Zanella 59/3, 20133 – Milano
+39 346 014 1832 | 1.alessandrosimone@gmail.com

ESPERIENZE LAVORATIVE

Business Analyst, Promos Italia, Milan, Italy

Mag 2019 – *in corso*

Project Manager - Invest in Lombardy – ATTRACT Progetto di Regione Lombardia

- Consulenza nella definizione di una strategia d'ingresso in nuovi mercati per società internazionali che hanno in programma di avviare o ampliare il proprio business in Lombardia, fornendo un supporto tailor-made durante tutto il progetto d'investimento:
 - Analisi strategica e finanziaria dell'investimento
 - Realizzazione di business e market analysis
 - Costruzione di una value proposition connessa con il mercato locale e con l'ecosistema economico regionale
 - Supporto nella definizione della struttura della società e della strategia commerciale
 - Ricerca di incentivi accessibili
 - Analisi della normativa giuslavorista e dei contratti collettivi nazionali per determinare il costo del lavoro
 - Analisi delle tematiche più rilevanti connesse al business in materia legale e fiscale
 - Supporto nei rapporti con i consulenti tecnici
 - Accompagnamento dell'investitore attraverso le procedure amministrative durante tutto il processo di insediamento
 - Connessione con il tessuto economico locale
 - Facilitazione e intermediazione nel dialogo con la Pubblica Amministrazione
 - Disamina del real estate market per individuare gli spazi adatti al progetto
- Supporto alle istituzioni – regionali e nazionali – per implementare la strategia promozionale a livello internazionale e le relative azioni finalizzate a rendere Milano/Lombardia destinazione attrattiva per gli investimenti
- Organizzazione incontri tra società e istituzioni per ampliare e rafforzare il relativo capitale relazionale
- Reportage giornaliero statistico e descrittivo del lavoro del team
- Supporto alle istituzioni nella redazione di bandi tesi a supportare il tessuto economico locale e a favorire gli investimenti esteri sul territorio

Key Account, Executive Hunters - Hunters Group, Milano

Ott 2017 - Ott 2018

- Relazione con i clienti fidelizzati e acquisizione nuovi clienti
- Pianificazione della strategia commerciale e definizione dei KPI

Consulente, Stufano Gigantino Cavallaro e Associati Studio Tributario, Milano

Mag 2015 - Set 2017

- Studio e analisi degli strumenti finanziari emessi anche sui mercati internazionali ai fini patrimoniali e fiscali
- Studio e analisi dei bilanci ai fini patrimoniali e fiscali
- Due diligence fiscale

EDUCAZIONE

Master MBA in Strategic Management for Global Business

ALTIS - Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Ott 2018 – Ott 2019

Laurea magistrale in Legge ed Economia (già Giurisprudenza d'impresa)

Università degli Studi di Bari "Aldo Moro",

Ott 2009 - Apr 2015

Maturità classica, Liceo Classico, Giovinazzo, Bari

Set 2004 - Lug 2009

PUBBLICAZIONI

AA.VV., "Antologia dei casi problematici" Capitolo V, in "La Voluntary Disclosure", ed. IPSOA, Milano, 2016, Lug 2016

LINGUE

Inglese - fluente, scritto e parlato

Spagnolo – pre-intermedio

Francese – principiante

IT

- Sistemi operativi: OSX, Windows, Unix
- Microsoft Office, *Advanced course in Excel*, ALTIS-UNICATT, Milan, IT Ott 2018 - Nov 2018
- CRM Database: Oracle, Salesforce
- Business Intelligence database: Orbis Bureau Van Dijk, Orbis Cross border Bureau Van Dijk, fDI Markets
- Linguaggi di programmazione: C, C++ (conoscenza elementare)