

INFORMAZIONI PERSONALI **Marco Besi**

OCCUPAZIONE PER LA QUALE
SI CONCORRE

d
la

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

■

(da luglio 2015- a oggi)

Docente

IFOA Istituto Formazione Operatori Aziendali

Via G. Giglioli Valle 11, Reggio Emilia, www.ifoa.it

Sono docente su internazionalizzazione, vendite, marketing e gestione delle reti di vendita.

Fra i corsi in cui faccio docenza:

- Esperto di marketing internazionale
- Market and Sales Developer
- Sales Manager Assistant
- Tecnico della gestione aziendale
- Affrontare e gestire con successo l'ipercompetizione internazionale
- Job Master in Commercio Estero e Marketing Internazionale

Nelle mie giornate formative alterno la teoria a casi reali ed esercitazioni, così da poter ricreare in aula un ambiente aziendale.

Attività o settore Centro di formazione

(da febbraio 2016- a oggi)

Temporary Export Manager (collaborazione a progetto)

Capmac

Via Magenta 77, Rho (Milano), www.capmac.it

Voucher per l'internazionalizzazione erogato dal MISE. Il mio intervento ha la finalità di consolidare l'azione commerciale dell'azienda sui mercati esteri, con particolare attenzione a quello asiatico.

Obiettivo principale è quello di studiare il mercato di riferimento ed individuare contatti utili per strutturare un presidio di vendita sul territorio. Affianco la direzione aziendale nella attività di sviluppo, tenendo conto della situazione commerciale nei mercati obiettivo e prevedendo un forte coinvolgimento delle risorse aziendali.

Attività o settore Macchine e linee per il settore cookware

(da marzo 2014- a oggi)

Temporary Commercial Manager (collaborazione a progetto)

Aquatronica

Via Garonna 2a, Reggio Emilia, www.aquatronica.com

Avevo già collaborato quando fu costituito il brand Aquatronica (allora marchio del gruppo AEB, elettronica per auto), agli inizi degli anni duemila, quando avevo costruito la 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, che mi hanno chiesto 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.

Attività o settore Elettronica e sensori per il monitoraggio dell'acqua

- (da maggio 2012- a dicembre 2015) **Temporary Export Manager (collaborazione a progetto)**
Via Cavallotti 16, Reggio Emilia, www.natrixlab.it
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 area manager junior.
Attività o settore diagnostica di laboratorio
- (da febbraio 2014- a dicembre 2014) **Consulente per l'internazionalizzazione (collaborazione a progetto)**
Fonica International
1 Nove Mesto Celakovskeho Sady 1580/4, Praga (Repubblica Ceca)
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.
Attività o settore produzione altoparlanti
- (da settembre 2013- a giugno 2014) **Consulente commerciale**
Fenice Pool
Via Ghandi 22, Reggio Emilia, www.fenicepool.com
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.
Attività o settore sviluppo software, grafica e pubblicità
- (da gennaio 2013- a settembre 2013) **Temporary Manager per l'internazionalizzazione e formatore (collaborazione a progetto)**
Loran – Gruppo Vortice
Via Brugnoli 3, Isola della Scala (VR), www.loranair.com
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.
Attività o settore impianti industriali
- (da marzo 2012- a dicembre 2012) **Temporary Manager (collaborazione a progetto)**
Ghepi
Via Ghandi 22, Reggio Emilia, www.ghepi.it
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.
Attività o settore stampaggio plastico

- (da marzo 2008- a febbraio 2012) **Direttore Commerciale**
Callegari
Via Ugolotti 1, Parma, www.callegari1930.com
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.
Attività o settore biomedicale, strumenti diagnostici
- (da 2003- a marzo 2008) **Direttore Commerciale**
GTI
Via Botteghino, Parma
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).
Attività o settore agenzia commerciale
- (da 1996- a 2003) **Direttore Commerciale**
ASK Industries Group
Via Togliatti 46, Quattro Castella (RE), www.askgroup.it
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.
Attività o settore OEM automotive
- (da 1990- a 1996) **Direttore di Divisione**
Telecom Italia
Varie sedi
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.
1991 – 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.
1990 – 1991
Master presso New York University Polytechnic School of Engineering.
Attività o settore telecomunicazioni
- (da 1988- a 1990) **Ricercatore**
Fondazione Guglielmo Marconi
Via Celestini 1, Pontecchio Marconi (BO), www.fgm.it
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.
Attività o settore ente di ricerca sulle telecomunicazioni

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Master of Science

New York University Polytechnic School of Engineering
6 MetroTech Center, Brooklyn, NY 11201, Stati Uniti

Laurea in Ingegneria Elettronica (vecchio ordinamento)

Università degli Studi di Bologna
Viale del Risorgimento 2, Bologna
Votazione finale: 93/100

(vedi copie dei certificati di laurea allegati)

Executive Master in Direzione Aziendale e Strategica

CTC Centro Tecnico del Commercio (Azienda Speciale della Camera di Commercio di Bologna)
Via Alfieri Maserati, Bologna

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Altre lingue

inglese

francese

COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
CEFR C1	CEFR C1	CEFR C1	CEFR C1	CEFR C1
CEFR C1 (vedi copia del certificato allegato)				
B1	B1	B1	B1	A2

Competenze comunicative

Ottime competenze comunicative acquisite prima come direttore commerciale e successivamente come docente e come TEM e consulente, quindi anche in contesti diversi sia di aula che aziendale.

Competenze organizzative e gestionali

La gestione di reti di vendita ha accresciuto le mie capacità organizzative, come quelle di leadership e di operare per obiettivi.

Competenze professionali

Estese competenze di marketing e vendite, anche in contesti internazionali, occupandomi in particolare di internazionalizzazione

Competenze informatiche

Ottima padronanza degli strumenti di Office (Word, Excel, Power Point, Access), Gantt, software CRM

Altre competenze

Ottima capacità di analisi dei dati aziendali e di mercato

Patente di guida

Cat. B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Abilitazioni Abilitazione all'esercizio della professione di ingegnere (vedi certificato allegato)

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marco', followed by a large, stylized flourish.

ALLEGATI

- Documenti allegati al CV:
- copie delle lauree conseguite
 - copia esame di stato
 - copia certificato CEFR lingua inglese