

---

**Informazioni personali**

**Data di nascita:** 20 Giugno 1957

**stato civile:** coniugato

**Esperienze professionali:****da Marzo 2021 – MRS Emilia Romagna Srl (MO)**

Concessionaria per l'Emilia Romagna di [Lely International](#) (NL), leader mondiale nella produzione di robot per l'automazione dei processi nell'industria zootecnica.

**Ruolo: Direttore Commerciale e Marketing**

Gestisco in autonomia il personale di vendita nel territorio dell'Emilia Romagna e governo la politica commerciale e il piano delle attività di marketing, nel rispetto del budget di spesa assegnato. Ho personalmente innovato la piattaforma CRM dell'azienda, all'interno della quale adesso vengono registrate tutte le relazioni commerciali che si sviluppano da e verso il mercato. Sono responsabile anche della politica di prezzo e di marginalità delle attività commerciali. Ho generato procedure aziendali e best practice applicate a diverse aree operative che hanno reso l'azienda complessivamente più efficiente.

**2011 / 2021 – [Markeven srl](#)****Ruolo: Sviluppo commerciale**

Ho sviluppato le vendite di servizi nei settori della comunicazione digitale, e-commerce, marketing strategico e direct marketing nel territorio delle province di Bologna e Modena. Ho creato relazioni commerciali importanti e durevoli, con soddisfazione sia dell'azienda sia dei Clienti

**1992 / 2011 - [BONFIGLIOLI RIDUTTORI SpA](#) – Bologna**

Il [Gruppo Bonfiglioli](#) è costituito da aziende operanti nella produzione e vendita di organi per la trasmissione di potenza. Nel 2008 il Gruppo ha un fatturato consolidato di € 670 mio. e occupa ca. 2800 persone nelle filiali e stabilimenti nel mondo.

**1998 / 2011 Posizione: Product Marketing Manager**

- Con inquadramento dirigenziale ho gestito la responsabilità dei progetti di sviluppo nuovo prodotto, condotti sulla base di corrispondenti analisi di mercato e nel rispetto dei parametri economici imposti. Ad esempio, completato con successo il progetto ex-novo di due intere gamme di riduttori per uso gravoso, destinati allo sviluppo di nuovi segmenti di mercato. Esercitato complessivamente la responsabilità sul ciclo di vita di un portafoglio prodotti di valore superiore a 200mio€, compreso il monitoraggio periodico della marginalità di prodotto.
- Produzione e aggiornamento della documentazione tecnica dei prodotti meccanici sia in forma tradizionale, sia su supporto elettronico. Rilevante personalizzazione della documentazione in funzione delle politiche di prodotto/paese.
- Sviluppo integrale e coordinamento del programma di e-learning. Allestita per questo l'architettura di sistema e materiale didattico per la formazione interattiva del personale worldwide.
- Gestione della comunicazione tecnica e redazione di articoli di carattere tecnico e applicativo su riviste specialistiche, alcune anche internazionali.
- Svolto ruolo attivo di comunicazione in occasione di eventi come fiere internazionali, conventions, press release e attraverso il web.
- Sviluppo dei contatti con il mondo accademico mediante interventi e seminari. Tenuti in particolare seminari presso le Facoltà di Ingegneria dell'Università di Bologna, Ancona e Ferrara.

**1992 / 1998 Posizione: Export Manager**

- Sviluppo dei mercati di: Canada (filiale), USA (filiale), Australia (filiale), Sudafrica, Giappone, Corea, India, Nuova Zelanda e Messico mediante il coordinamento delle politiche aziendali con il management locale.
- Gestione delle reti di vendita, sia dirette che indirette, e supporto nella risoluzione di problematiche commerciali e/o tecnico-commerciali.

- Key account manager per i clienti di maggiore rilevanza, es. John Deere, Caterpillar, Ingersoll Rand, Tigercat, Melroe, Daewoo, Samsung, Hyundai, ecc. con i quali ho condotto rilevanti negoziazioni e finalizzato importanti contratti di fornitura.

**1991 / 1992 [SAMPINGRANAGGI S.r.l.](#) – Bologna**

**Posizione: Export Manager**

- Sviluppo dei mercati esteri, in particolare Germania, Inghilterra, Svezia, Francia e Svizzera.

Azienda del gruppo industriale Maccaferri, produce ingranaggi su disegno e specifiche del cliente.  
Personale 110, fatturato circa 12 miliardi (LIT).

**1989 / 1991 [ROSSI MOTORIDUTTORI S.p.A.](#) – Modena**

**Posizione: Area Export Manager**

- sviluppo dei mercati esteri, e in particolare di Australia, Nuova Zelanda, alcuni Paesi del Mediterraneo, del Medio ed Estremo Oriente.

Rossi Motoriduttori produce e vende riduttori di velocità. Personale 370, fatturato ca. 50 miliardi (LIT).

**Studi**

**2017** - Master Executive in [Sales & Marketing](#) c/o Bologna Business School

**1983** - Laurea in Ingegneria Meccanica conseguita nel 1983 presso l'Università degli Studi di Bologna.

**Corsi e formazione**

**Nov. 2001** – Corso Sviluppo Nuovi Prodotti - SDA Bocconi

**Nov. 2010** – Il benchmarking non competitivo – Fondazione Aldini Valeriani

**Lug. 2010** – La gestione della discontinuità (business game) – Fondazione Aldini Valeriani

**Giu. 2010** – Le Capacità per l'Innovazione – Fondazione Aldini Valeriani

**Lingue straniere:**

Inglese: Ottima conoscenza della lingua scritta e parlata.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE n° 2016/679