INFORMAZIONI PERSONALI

Marco Besi

Via V. Marchi, 12 - 42122 Reggio Emilia (RE)
+39 0522 337123 +39 345 1273434
marbes@tin.it

Sesso M | Data di nascita 09/05/1962 | Nazionalità Italiana | Patente B

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da Giugno 2016 a tutt'oggi

SIDI – Azienda speciale della Camera di Commercio di Ravenna

Temporary Manager

E' un progetto per l'apertura o l'ampliamento del mercato etero 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.

Da Marzo 2014 a tutt'oggi

Aquatronica Srl, Reggio Emilia

Temporary Manager Responsabile Commerciale

Avevo già collaborato quando fu costruito il brand Aquatronica (allora marchio del gruppo AEB, elettronica per auto), agli inizi degli anni duemila, per la costruzione della loro prima rete esterna 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 all'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.

Da Ottobre 2016 a tutt'oggi

Bergamo Sviluppo

Consulente per l'internazionalizzazione

Consulenza per l'internazionalizzazione in Centex S.p.A., azienda tessile di Gandino (BG)

Da Ottobre 2016 a tutt'oggi

IFOA

Consulente per l'internazionalizzazione

Per conto di IFOA, sto facendo una consulenza per l'internazionalizzazione in Smatiflex Srl, azienda produttrice di scambiatori di calore smaltati per centrali elettriche, di San Felice sul Panaro (MO)

Da Ottobre 2016 a tutt'oggi

Zaccaria Srl, Montese (MO)

Consulente per l'internazionalizzazione

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

Ottobre 2016 – Giugno 2017 (fine progetto)

Voilà Srl, Parma

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.

© Unione europea, 2002-2015 | europass.cedefop.europa.eu

Febbraio 2016 – Luglio 2016

Capmac Srl, Rho (MI)

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 nell'attività di sviluppo, tenendo conto della situazione commerciale nei mercati obiettivo e prevedendo un forte coinvolgimento delle risorse aziendali.

Maggio 2012 – Dicembre 2015

Natrix Srl, Reggio Emilia

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 dell'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 area manager junior

Febbraio 2014 – Dicembre 2014

Fonica International S.r.o.

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

Settembre 2013 – Giugno 2014

Fenice Pool Srl, Reggio Emilia

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.

Gennaio 2013 – Settembre 2013

Loran Srl, Gruppo Vortice Spa, Isola della Scala (VR)

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, etc.). 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.

© Unione europea, 2002-2015 | europass.cedefop.europa.eu

Marzo 2012 – Dicembre 2012

Ghepi Srl, Reggio Emilia

Temporary Manager

Ghepi progetta e 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.

Marzo 2008 – Febbraio 2012

Callegari S.p.A., Parma

Direttore Commerciale e Marketing

Callegari S.p.A. 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.

Da 2003 a Marzo 2008

GTI Snc, Parma

Direttore Commerciale di Gruppo

Import/Export di strumentazione elettronica, ed agenzia commerciale 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).

Dal 1996 al 2003

ASK Industries S.p.A., Reggio Emilia

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.

Dal 1990 al 1996

Telecom Italia S.p.A.

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, etc.). Coordinavo circa 80 persone.

© Unione europea, 2002-2015 | europass.cedefop.europa.eu

Dal 1988 al 1990

Fondazione G. Marconi , Pontecchio Marconi (BO)

Ricercatore

La Fondazione è un istituto accademico per la ricerca nelle telecomunicazioni. Ho partecipato al progetto, sviluppo e field test del sistema a pagamento automatico Telepass.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Master Degree in Computer Science presso Polytechnic University di New York (USA)

Laurea in Ingegneria Elettronica (laurea vecchio ordinamento) conseguita presso la Facoltà di Ingegneria dell'Università degli Studi di Bologna

Executive Master in Direzione Aziendale e Strategica presso CTC Centro di Formazione Manageriale, Bologna

COMPETENZE PERSONALI

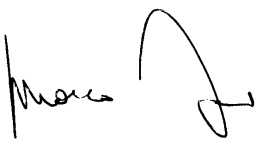
Lingua madre: Italiano

Altre lingue

	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C1 (avanzato)	C1 (avanzato)	C1 (avanzato)	C1 (avanzato)	C1 (avanzato)
Francese	B1 (intermedio)	B1 (intermedio)	B1 (intermedio)	B1 (intermedio)	A2 (base)

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".

Data 04/11/2016

In fede

Marco Besi