

FORMATO
EUROPEO PER IL
CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **GIANFRANCO ARDENTI**
Indirizzo VIA C. COSTA, 15 – CADELBOSCO SOPRA – REGGIO EMILIA
Telefono 348 9000261
E-mail gianfranco.ardenti@simaservice.it

Codice Fiscale RDN GFR 63H22 C351T

Nazionalità ITALIANA

Data di nascita 22 GIUGNO 1963

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **Da Giugno 1999 ad oggi**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro ***Sima & co.***, specializzata in consulenze aziendali e fornitura di servizi professionali alle aziende. Le attività della ***Sima & co.*** sono descritte nel sito www.simaservice.it.
- Tipo di azienda o settore Servizi specializzati alle imprese
- Tipo di impiego Titolare
- Principali mansioni e responsabilità Area Commerciale e vendite, Area marketing, Export, Progetti di Internazionalizzazione
A livello personale ho maturato esperienze da *Direttore Commerciale*, *Direttore Marketing* e *Formatore* per aziende private e per enti di formazione, in corsi di formazione professionali, in Master di specializzazione e negli MBA.
Ho già svolto più di 15.000 ore d'aula e più di 250 progetti di consulenza.
È di mia specifica competenza:

Area commerciale e vendite:

- analisi, pianificazione e controllo della struttura commerciale e dell'attività di vendita, in Italia e all'estero
- gestione del rischio di credito
- sviluppo di piani strategici ed operativi per la distribuzione e la commercializzazione all'estero
- creazione, organizzazione e gestione della rete di vendita, in Italia e all'estero
- previsioni, strategie ed incentivi per la rete commerciale
- analisi dell'immagine aziendale
- gestione di un budget e controllo dei costi
- gestione dei rapporti con le banche
- ricerca partners e canali preferenziali nei processi di internazionalizzazione
- contrattualistica nei rapporti con l'estero
- azioni promozionali, supporto operativo e rappresentanza per l'azienda all'estero
- organizzazione / riorganizzazione dell'ufficio commerciale Italia ed estero

Area Marketing:

- ricerche ed analisi di mercato e di Marketing
- analisi della concorrenza
- Marketing strategico ed operativo nei mercati internazionali
- Marketing internazionale
- cura dei processi d'insediamento e delocalizzazione all'estero
- sviluppo dei processi di segmentazione di mercato
- cura dell'orientamento al cliente e della customer satisfaction
- supporto strategico per le decisioni commerciali e/o aziendali
- pianificazione commerciale e di marketing
- sviluppo di piani di Marketing e Business Plan
- elaborazioni di analisi SWOT
- supporto al lancio di nuovi prodotti ed al loro posizionamento nel mercato
- utilizzo del prezzo come variabile strategica per fronteggiare la concorrenza
- comunicazione d'impresa e gestione dell'immagine aziendale
- Benchmarking
- supporto informatico per la gestione delle attività commerciali e marketing
- sviluppo dei Sistemi Informativi di Marketing e dei Data Base Customer
- sviluppo di sistemi di CRM
- organizzazione/riorganizzazione dell'ufficio marketing (e aziendale in generale)
- gestione delle fiere internazionali
- sviluppo di piani strategici d'impresa

Paesi di competenza, visitati per lavoro:

- *Cina*: sviluppo di attività commerciali e produttive da parte di aziende italiane e tedesche; sviluppo di Joint Ventures; sviluppo di progetti industriali
- *Malesia*: commercializzazione di macchine industriali
- *Iran*: ricerca di mercato, ricerca partner e definizione di condizioni contrattuali
- *Filippine*: partecipazione a fiere; ricerca di mercato; ricerca partner
- *Taiwan*: definizione accordi con agenti locali per la copertura dei paesi asiatici
- *USA*: vendita di tecnologia, impianti, prodotti alimentari e agro alimentari
- *Repubblica Federale Russa*: ricerca di finanziamenti, insediamento nel mercato interno, commercializzazione prodotti alimentari; ricerca di partner
- *Polonia*: ricerca di mercato e ricerca fornitori; commercializzazione di macchine industriali
- *Romania*: delocalizzazione di aziende italiane
- *Ungheria*: ricerca di mercato
- *Paesi dell'ex Jugoslavia*: ricerca fornitori; ricerca di partner
- *Tunisia e Marocco*: ricerca di mercato, vendita di impianti, ricerca di opportunità mercato edile e navale
- *Egitto*: vendita di tecnologia, impianti, prodotti alimentari e agro alimentari
- *Paesi Arabi*: vendita di tecnologia e beni di lusso; ricerca di partner
- *Germania, Francia, Spagna, Inghilterra*: partnership con aziende locali
- *Brasile*: commercializzazione prodotti italiani; ricerca di partner; sviluppo di progetti industriali
- *Argentina*: ricerca di mercato, vendita impianti, sviluppo di Joint Ventures
- *Cuba*: ricerca opportunità d'affari per aziende italiane
- *Messico*: business settore ceramico
- *Giappone*: business settore alimentare e agroalimentare

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

Da Settembre 2015 ad oggi

La **Sima & co.** aggiunge alle competenze già esistenti le seguenti specializzazioni:

- tecniche per affrontare i mercati internazionali
- analisi e valutazioni dei rischi di mercato e nelle scelte strategiche d'impresa
- analisi e valutazioni dei rischi di natura geopolitica nei mercati internazionali
- creazione e sviluppo di "sistemi e metodologie" per far fronte ai rischi d'impresa e ai rischi di mercato

- consulenza strategica di direzione
 - consulenza in Marketing strategico internazionale
 - Strategic Temporary Manager
 - Riorganizzazione "Strategica" d'Impresa, soprattutto per affrontare i mercati internazionali
- Campo d'azione: mercato italiano e mercati internazionali
 Servizi specializzati alle imprese
 Titolare
 Titolare, esperto nelle suddette attività
- Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- Da Giugno 2011 ad oggi**
Sima Trade Snc, specializzata nel fornire supporto operativo alle aziende che intendono sviluppare progetti di internazionalizzazione in tutte le sue forme. Le attività della **Sima Trade**, descritte nel sito www.simaservice.it, si integrano e completano quelle della **Sima & co.**, soprattutto per lo sviluppo di progetti operativi di internazionalizzazione.
 Servizi specializzati alle imprese
 Titolare
 Team leader e coordinamento risorse
- Da Marzo 2013 ad oggi**
Sima Trade Snc sviluppa direttamente un progetto imprenditoriale creando e registrando il marchio **Mano d'Oro**. Il core business è: commercializzazione di prodotti alimentari (*Food & Wine*), artigianali e di alta gamma, prevalentemente all'estero.
 Paesi in cui già operiamo, in ordine di fatturato:
 ➤ Giappone
 ➤ Taiwan
 ➤ Comunità Europea
 ➤ Italia
 Per maggiori informazioni, www.manodoro.it
 Commercio di prodotti alimentari con marchio proprio
 Titolare
- Da Marzo 1996 a Giugno 1999**
 Silos Italia – Gruppo Euroelettra
 Impiantistica
 Dipendente, contratto quadro
 Marketing manager e analista dei mercati, Area manager paesi sud Americani ed asiatici, cura delle pubbliche relazioni e delle forme di comunicazione, ricerca e gestione partner stranieri, coordinatore commesse, responsabile delle relazioni con il consorzio internazionale **ITSC**, organizzazione a supporto delle aziende nei progetti di internazionalizzazione in Sud America
- Da Febbraio 1994 a marzo 1996**
 BSA - REGGIO EMILIA
 Impiantistica
 Dipendente, funzionario commerciale
 Direct Marketing e ricerche di mercato, in Italia e all'estero; organizzazione e gestione delle fiere sul territorio nazionale ed estero; ricerca, selezione e gestione di segnalatori, intermediari e agenti sul territorio nazionale ed estero; organizzazione e gestione del territorio Italiano per aree geografiche; coordinatore delle vendite e degli agenti sul territorio nazionale ed estero; ricerca di nuovi mercati, valutazione potenzialità e sviluppo di progetti export.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione

Dal 1994 ad oggi

Partecipato ai seguenti **corsi di formazione e specializzazione:**

- La gestione dello stress
- Teorie e tecniche della comunicazione interpersonale – Paolo Vergnani
- Concetti avanzati di comunicazione interpersonale – Paolo Vergnani
- Comunicazione e creatività – Hubert Jaoui
- Tecniche di management ed organizzazione aziendale
- Strumenti di marketing per la gestione dei mercati internazionali
- Tecniche di commercio internazionale
- Strategie e pianificazione dell'ufficio acquisti
- Il marketing degli acquisti
- La gestione della produzione e la Lean Production
- L'IVA nelle operazioni intra ed extra comunitarie
- La gestione dei rapporti con la banca
- Le operazioni bancarie
- Le forme di pagamento all'estero e la gestione del rischio di credito
- La contrattualistica internazionale
- Basilea 2
- Principi di redazione di un Business Plan
- Il Budget commerciale
- I principi della contabilità industriale
- Il Marketing finanziario – Raoul Pisani - SDA Bocconi
- Web Marketing

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

1993/1994

Master Post Laurea in Marketing e Management Internazionali – CIS Ente di Formazione Confindustria Reggio Emilia - Durata 1200 ore – Votazione: ottimo
Marketing Internazionale

Master

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

1993

Laurea in scienze politiche ad indirizzo sociologico - Università di Bologna

Economia, Sociologia, Psicologia Sociale, Storia, Materie giuridiche

Laurea

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

1991

Corso di formazione "Responsabile dei Servizi" proposto dall'azienda Coop Service di Reggio Emilia, ed effettuato stage presso la medesima ditta. Durata ore 1.100

Sviluppo del processo commerciale, gestione del servizio, comunicazione interpersonale

Master

RELATORE NEI SEGUENTI CONVEGNI E SEMINARI

- Novembre 2003** Seminario "*Gli uomini del marketing, caratteristiche tecniche ed umane di questa figura professionale*" – Organizzato da CSPMI - RE, ente di formazione dell'API
- Gennaio 2004** Seminario "*Il processo di internazionalizzazione per una Piccola e Media Impresa*" – Organizzato da CSPMI - RE, ente di formazione dell'API

Marzo 2005	Convegno <i>“Tutela e crescita del Made in Italy in Cina”</i> – Organizzato dall’API di Reggio Emilia. Intervento su <i>“Aspetti commerciali dell’Import / Export con la Cina”</i>
Giugno 2005	Seminario per la presentazione della <i>“Simulimpresa come metodologia di formazione e la sua applicazione al mondo professionale”</i> – Organizzato da CSPMI di Cesena
Marzo 2006	Seminario su <i>“La Cina oggi: lo sviluppo economico, sociale e politico”</i> – Organizzato da CSPMI - MO
Ottobre 2006	Seminario su <i>“Sistemi e tecniche per la ricerca di mercato in Cina”</i> – Organizzato da CSPMI - PR, ente di formazione dell’API
Novembre 2007	Convegno su <i>“La gestione integrata d’impresa”</i> – Organizzato da CNA Parma. Interventi su <i>“Gli strumenti del marketing per la gestione strategica d’impresa”</i> e <i>“L’orientamento al cliente e l’aumento della competitività”</i>
Marzo 2008	Seminario <i>“Il mercato russo e le difficoltà d’ingresso”</i> – Organizzato da IFOA - RE ed Ancona, all’interno del Master <i>“Commercio estero e marketing internazionale”</i>
Maggio 2008	Convegno <i>“I mercati internazionali: una minaccia o un’opportunità?”</i> – Organizzato da APMI - MO durante la manifestazione fieristica <i>“ISI - Imprese di Servizi per le Imprese”</i> . Intervento: <i>“La pianificazione come strumento di successo”</i>
Ottobre 2008	Convegno <i>“Il Business Plan”</i> – Organizzato dalla Camera di Commercio di Ferrara ed IFOA - RE. Ciclo: <i>“L’imprenditorialità femminile”</i>
Novembre 2008	Convegno <i>“La Pianificazione in un progetto di internazionalizzazione”</i> – Organizzato dal Consorzio Legno Legno - RE
Da Novembre 2008 ad Aprile 2009	Ciclo di seminari nel progetto ESTER, organizzati da CNA Servizio Estero di Reggio Emilia, sulle tematiche legate all’internazionalizzazione
Aprile 2009	Seminario <i>“La strategia commerciale per rispondere alle instabilità del mercato”</i> – Organizzato da CSPMI - RE, ente di formazione dell’API, all’interno del ciclo di seminari <i>“Le opportunità della crisi”</i>
Settembre 2009	Seminario <i>“Accedere a nuovi mercati: quali opportunità di business in Argentina”</i> – Organizzato dalla Camera di Commercio di Parma
Novembre 2009	Seminario <i>“Accedere a nuovi mercati: quali opportunità di business in Russia”</i> – Organizzato dalla Camera di Commercio di Parma Seminario <i>“Il mercato russo”</i> – Organizzato da IFOA - RE ed Ancona, all’interno del Master <i>“Commercio estero e marketing internazionale”</i>
Febbraio 2010	Seminario <i>“Accedere a nuovi mercati: quali opportunità di business in Brasile”</i> – Organizzato dalla Camera di Commercio di Reggio Emilia
Giugno 2010	Seminario <i>“Il mercato brasiliano”</i> – Organizzato da IFOA - RE, all’interno del Master <i>“Commercio estero e marketing internazionale”</i>
Da Maggio 2011 A Dicembre 2011	Ciclo di seminari nel progetto ESTER 2, organizzati da CNA Servizio Estero di Reggio Emilia, sulle tematiche legate all’internazionalizzazione. Particolare attenzione è stata rivolta al <i>mercato brasiliano</i>

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA ITALIANA

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.

INGLESE

Buono
Buono
Buono

SPAGNOLO

Discreto
Insufficiente
Insufficiente

Ottima conoscenza di base e utilizzo programmi di scrittura, fogli elettronici, Internet, Data Base "Access", programmi grafici e ritocco immagine, programmi tecnici commerciali e gestionali, software di ERP, software di marketing e CRM, software di Controllo di Gestione, sistemi avanzati per la ricerca on line, Project, Internet Open Source, Internet 3.0, Sistema Apple MCOS

ULTERIORI INFORMAZIONI

NEL 2011

Preso abilitazione alla docenza in **Simulimpresa**, metodologia formativa che riproduce, in un'aula attrezzata, le attività dei reparti aziendali.

Relativamente alla Simulimpresa ho effettuato:

- corsi di **formazione per i formatori**
- progetto speciale **L'Incontralavoro**, unico in Europa, per la formazione e l'orientamento nell'area commerciale e marketing, rivolto a studenti di quinte superiori.
Di tale progetto ho curato e pubblicato una parte della sperimentazione
- progetto speciale **Tetris**, unico in Europa, per la formazione superiore rivolta ad imprenditori e dirigenti aziendali
- moduli personalizzati per la **formazione post diploma e post laurea**
- moduli specifici alle ricerche di mercato

Dal 2004 al 2005

Parte dello staff nel progetto **ADITUS - Passaggio generazionale nelle Piccole Medie Imprese** e docente nei corsi di formazione per i neo-imprenditori.

Tale progetto ha avuto lo scopo di gestire in modo strutturato il processo di successione dell'attività d'impresa dal padre al figlio, per tutte le aziende che hanno aderito all'iniziativa.

ADITUS ha visto coinvolti: Comunità Europea, Ministero del lavoro e delle politiche sociali, UNIONAPI, Provincia di Reggio Emilia, Parma e Modena

Dal 2004 al 2010

Attività di stesura **articoli giornalistici tecnici**, per enti di formazione emiliani e lombardi e per redazioni aventi copertura provinciale. Argomenti trattati:

- Commercializzazione ed organizzazione delle vendite
- Marketing internazionale
- Problematiche organizzative aziendali
- La PMI e la logica dei distretti

Dal 2005 al 2014

Consulente per la **Provincia, l'Agenzia per l'Internazionalizzazione e la Camera di Commercio di Parma** nel progetto "**ESP – Export Service Parma**", finalizzato a dare supporto a piccole e medie imprese parmigiane nella loro attività di insediamento in mercati internazionali. Tale progetto ha previsto interventi consulenziali e formativi ad aziende del territorio, le quali sono state affiancate da un **Temporary Export Manager** per essere assistite nella definizione e realizzazione delle proprie strategie di internazionalizzazione. Ho partecipato a tutte e sei le edizioni svolte.

- Dal 2006 al 2010** Formatore per l'**ABI – Associazione Bancaria Italiana** nel master “*Banking & Financial Diploma*”, modulo “*Il Marketing dei servizi finanziari*”.
Lavoro comunque per le banche dal 2001. Oltre alla formazione e consulenza di marketing (analitico e strategico) mi occupo anche della formazione commerciale del personale front line, degli addetti alle vendite dei prodotti bancari, dei responsabili di filiale
- Da Giugno 2007 ad oggi** Accredito, da parte della **Regione Emilia Romagna**, alla qualifica “*Esperto d’Area professionale: Marketing e vendite*”. Titolo della qualifica: “*Tecnico commerciale/Marketing*” - **Codice Candidato: 2342 / 2006**
- Nel 2007** Consulenza per l'**Università di Parma - Facoltà di Farmacia, Ingegneria Meccanica, Ingegneria Elettronica e Veterinaria**, nel “*Progetto IOM*”, in affiancamento a ricercatori per ognuno dei suddetti dipartimenti. Il mio compito è stato quello di valutare: la vendibilità dei nuovi prodotti che i ricercatori stavano sviluppando, l'approccio strategico, i problemi tecnico-commerciali, il sistema per la commercializzazione
- Dal 2007 al 2010** Sviluppo competenze in materia di **Docimologia: sistema per la valutazione dell'apprendimento in un progetto formativo**.
Si tratta di un sistema che affronta in maniera “*oggettiva*” la valutazione dell'apprendimento di uno studente dopo un periodo di formazione.
Prof. Bruno Ronsivalle, Università La Sapienza - Roma
- Nel 2007** Cofondatore *dell’associazione di professionisti*, esperti in formazione e consulenza, denominata **General Management**.
Lo staff è composto da un gruppo di consulenti con esperienze pluriennali in diversi ambiti aziendali.
Le aree di competenza sono:
 - *Management ed organizzazione aziendale*
 - *Consulenza di direzione e Controllo di gestione*
 - *Marketing e strategie*
 - *Commerciale e vendite*
 - *Logistica, produzione ed acquisti*
 - *Informatizzazione dei processi ed ERP*
Oltre alla formazione ed alla consulenza, la **General Management** è specializzata nello sviluppo di *progetti speciali* che prevedono la cooperazione di uno staff interdisciplinare.
I principali progetti di cui ci occupiamo sono:
 - *Lean production ed ottimizzazione dei processi produttivi*
 - *Outsourcing delle funzioni aziendali*
 - *Internazionalizzazione e delocalizzazione*
 - *Temporary management nelle postazioni strategiche aziendali*
- Nel 2008** Consulente per la **Regione Lombardia** nel progetto “*SPRING 3 – 100 Progetti per l'internazionalizzazione*”, finalizzato a dare supporto a piccole e medie imprese lombarde nella loro attività d'insediamento in mercati internazionali.
Tale progetto ha previsto interventi consulenziali e formativi ad aziende del territorio, le quali sono state affiancate da un **Temporary Export Manager** per essere assistite nella definizione e realizzazione delle proprie strategie di internazionalizzazione
- Nel 2010** Referente per la **Regione Emilia Romagna** nel progetto “**Consulenze di accompagnamento alle PMI per l’implementazione di strategie di sviluppo**”.
In 28 aziende, su 7 province dell'Emilia Romagna, ho svolto le seguenti attività:
 - elaborazione di un’analisi SWOT finalizzata ad individuare: opportunità e minacce nel settore di appartenenza; punti di forza e di debolezza nell'affrontare il proprio mercato

- piano di sviluppo per ridurre i punti di debolezza ad un livello minimo di rischio per le aziende
- piano di sviluppo per portare i punti di forza ad un livello massimo di eccellenza, in modo da aumentare i fattori critici di successo
- sviluppo di un piano di intervento consulenziale / formativo a supporto dell'azienda in questa fase di cambiamento.

Suddetto progetto è stato coordinato da *Centro Servizi Reggio Emilia*, ente rappresentativo di *CONFAPI*

Dal 2014 Consulente e TEM per le seguenti associazioni industriali:

- Confindustria Salerno
- API Mantova
- Confimi Modena

Nel 2016 Partecipazione alla redazione della "**Guida all'Export: manuale operativo per le piccole e medie imprese**".

Redazione curata da:

- PMI-Export di Mantova
- Camera di Commercio di Mantova

Parte di mia competenza è stata: "**Il Piano Export: la programmazione del progetto di espansione all'estero**".

Per visionare la guida: www.guidaexport.it

ALLEGATI Lettere di referenze ed elenco referenze

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'Art. 13 del D.Lgs. 196/03

Dott. Gianfranco Ardenti

