

## INFORMAZIONI PERSONALI

## Rodolfo Marin



✉ [Rodolfo.marin@unilink.it](mailto:Rodolfo.marin@unilink.it)

## POSIZIONE RICOPERTA

Amministratore Unico  
Consulente Senior Partner - CMC®  
Formatore Aziendale e Docente

## TITOLO

Dottore in Economia Aziendale – Master in Etica ed Economia

Dal 2018 ad oggi

**Amministratore Unico e Senior Partner**

Marin & Partners S.r.l. – Padova (PD)

Dal 2002 al 2017

**Partner e Senior Consultant**

Marin&Partners S.a.s. – Padova (PD)

Consulente di management certificato CMC®, con specializzazioni in Strategia, Finanza, Governance e Compliance. Consolidata esperienza manageriale maturata sul campo con incarichi in qualità di Amministratore Delegato. Pluridecennale esperienza nella consulenza di management, ha aiutato molteplici aziende appartenenti a diversi settori merceologici nel concepire e implementare le loro strategie, analizzare e gestire i rischi (gestione reati previsti dal D.Lgs.231/01), sviluppare nuovi mercati, migliorare la loro situazione finanziaria, ridefinire le strutture organizzative e ridisegnare i processi monitorando le performance. Il tutto sempre tenendo in considerazione il capitale umano con cui ci si trovava a lavorare, supportandolo nella crescita delle competenze e nella responsabilizzazione. In questi progetti, si è sempre prestata la massima attenzione alle attività legate al change management, alla formazione, alla rilevazione delle performance ed al coaching. Durante la carriera, ha guidato gruppi di consulenti, sia su progetti specifici (mono e pluri aziendali) così come business team. È attivo in più fronti professionali sia a livello nazionale che internazionale.

Specializzazioni: Corporate Strategy, Finance, Governance Risks e Compliance, M&A, Sustainability.

**Attività o settore** Consulenza, Coaching e Formazione per Aziende ed Organizzazioni di Rappresentanza

Dal 2006 al 2008

**Consigliere Delegato**

Confartigianato - Upa Servizi Spa – Upa Formazione Scarl – Padova (PD)

Svolge attività di pianificazione strategica, di marketing e commerciale, pianificazione e controllo con sistemi innovativi (balanced scorecard), budgeting, coordinamento e formazione dei quadri e dei responsabili delle sedi in materia di sviluppo del business, ampliamento e coaching delle reti vendita esistenti, analisi delle criticità interne e attuazione azioni per individuare profili di miglioramento, formazione del personale interno su tematiche da me seguite (attività finalizzate a sviluppo del business e riorganizzazione secondo direttive del business plan). Partecipa al processo di trasformazione delle società del gruppo ed alla governance delle stesse e supporta la fase di post deal in seguito all'acquisizione da parte di nuovi soci.

**Attività o settore** Aziende servizi professionali di Confartigianato – Consulenza fiscale, tributaria e in materia di lavoro, consulenza di direzione e formazione per PMI

**Dal 2004 al 2006 Senior Partner – Resp. Area Consulenza di Direzione**

Chronos Spa – Padova (PD) – Società di consulenza e formazione afferente al Gruppo Cosmi

Svolgo attività di pianificazione e sviluppo marketing e commerciale, sviluppo modelli organizzativi e di business; supporto a coordinamento e controllo dell'area consulenza di management, formazione a consulenti e clienti dell'azienda in materia di strategia, marketing, vendite, organizzazione aziendale e controllo di gestione; nel corso del mandato ho implementato progetti per distretti, nuove linee di prodotti e servizi da inserire nel portafoglio dell'azienda. In questo periodo ho svolto consulenza e formazione per aziende ed enti in molteplici settori produttivi e commerciali afferenti a distretti produttivi nazionali (legno, marmo, concia, abbigliamento, turismo e ricettività, alimentare, etc.), collaboro con lo staff di consulenza organizzativa per coadiuvarli nell'implementazione dei sistemi di gestione integrati.

**Attività o settore** Consulenza di Direzione Aziendale e Formazione alle PMI e ODR - Senior Partner Esterno e Responsabile Area Consulenza di Direzione

**Dal 1999 al 2001 Amministratore Delegato**

King Commerce S.p.A. – Bassano del Grappa (VI)

Ho seguito lo sviluppo della direzione generale e l'implementazione del business plan, attività quali l'organizzazione dei processi aziendali, la pianificazione e l'organizzazione del marketing e delle vendite (rete commerciali e punti vendita internazionali), progettazione e coordinamento dello sviluppo delle piattaforme tecnologiche di eCommerce ed eLearning, l'analisi e lo sviluppo del modello di marketing one to one e per cluster di clienti, l'implementazione del sistema di rilevazione dei consumi dei clienti per i punti vendita del gruppo, coordinamento del personale e comunicazione di obiettivi e risultati. Pianificazione finanziaria, politiche di marketing e di vendita, sviluppo del network di punti vendita su scala mondiale. Operazioni di M&A con varie aziende per aumentare la quota di mercato e sviluppare sinergie operative. Sviluppo di nuove piattaforme CRM con Oracle, SUN, Infonet ed Arthur Andersen come partners per la creazione di un circuito di fidelizzazione retail su scala mondiale. Partecipazione al NRF 2011 di New York. In questo periodo ho partecipato attivamente allo sviluppo della Fondazione Etica ed Economia con i progetti di solidarietà internazionale e scambi capacità imprenditoriali – con il progetto 1% che ha consentito di realizzare villaggi impresa e case famiglia in vari Paesi del mondo (Madagascar, Lituania, Brasile, Vietnam, ecc.), nel corso del mandato sono state realizzate nuove aperture e acquisizioni per conto della società capo gruppo nel settore del fashion.

**Attività / settore** Webfarm Vendita Multicanale (grandi magazzini e web) e circuito di fidelizzazione delle clientele per punti vendita della holding (abbigliamento, calzature, specialità tipiche alimentari, mobile e gioiellerie)

**Dal 1995 al 1999 Amministratore Delegato e Socio**

Image Lab S.r.l. – Cittadella (PD)

Co-Fondatore dell'azienda, con lo scopo di sviluppare un modello innovativo per un mercato in crescita quale il CAD e la Computer Grafica Professionale (nell'ambito del Video e della Cinematografia). Ho seguito la direzione generale per la progettazione e lo sviluppo del business model, l'organizzazione dei processi aziendali, il coordinamento del personale, la pianificazione e l'organizzazione del marketing e delle vendite (rete commerciali e punti vendita nell'area EMEA per garantire lo sviluppo del business), la progettazione e il coordinamento dello sviluppo delle piattaforme tecnologiche per conto di clienti pubblici e privati. Durante questo periodo si è consolidata la collaborazione e partnership con le principali case produttrici di software e video presenti sul mercato. Nel corso degli anni l'azienda ha iniziato a implementare soluzioni dedicate al commercio elettronico per conto dei propri clienti.

**Attività o settore** Software house e eBusiness Consulting

**Dal 1998 al 1990 Ufficiale di Complemento – 133° Corso A.U.C.**

S.M.A.L.P. – Aosta (AO)

Allievo scelto al 133° corso ufficiali della Scuola Militare Alpina di Aosta, ricopro il ruolo di Vice C.te della 66ª Compagnia del Btg. Alpini Feltre – Btg. Operativo

**Attività o settore** Vice C.te

## FORMAZIONE SVILUPPATA

- 
- 2024 **Investment Corporate Banking – Company Valuation – M&A – LBO – Securization and Mezzanine Finance – Sustainability Finance**  
Docente al corso di Laurea Magistrale in Economia e Management (LM 77) presso Università Link Campus University Roma – Docente a contratto
- 2024 **Business Planning Lab**  
Docente al corso di Laurea Magistrale in Economia e Management (LM 77) presso Università Link Campus University Roma – Docente a contratto
- 2023 **Management – Percorso di crescita manageriale per figure executive**  
Totale ore 120  
Azienda Settore Cartotecnica
- 2023 **Investment Corporate Banking – Company Valuation – M&A – LBO – Securization and Mezzanine Finance – Sustainability Finance**  
Docente al corso di Laurea Magistrale in Economia e Management (LM 77) presso Università Link Campus University Roma
- 2021 **Management – Percorso di crescita manageriale per figure executive e senior**  
Totale ore 160  
Azienda settore Logistica e Trasporti
- 2021 **Pianificazione Finanziaria e Controllo di Gestione – Percorso di crescita in ambito di pianificazione e controllo**  
Totale ore 48  
Azienda settore Comunicazione e Web Dev.
- 2020 **Performance Team Building – Percorso di gestione performance organizzative e commerciali**  
Totale ore 36  
Azienda settore Comunicazione e Web Dev.
- 2019 **Modello Organizzazione Gestione e controllo ex. D.Lgs.231/01**  
Totale ore 36  
Azienda settore Fashion
- 2019 **Risk Assessment e Risk Management**  
Totale ore 36  
Azienda settore Cartotecnico
- 2018 **Export Strategies**  
Totale ore 12  
Cooperative vari settori
- 2018 **La variabili di marketing strategico**  
Totale ore 12  
Cooperative vari settori
- 2018 **Il business plan per l'internazionalizzazione**  
Totale ore 12  
Cooperative vari settori
- 2018 **Gestione delle trattative**  
Totale ore 12  
Cooperative vari settori
- 2018 **Pianificazione commerciale**  
Totale ore 12  
Cooperative vari settori

- 2017 **La pianificazione dell'internazionalizzazione**  
Totale ore 12  
Cooperative vari settori
- 2017 **Performance Team Building**  
Totale ore 16  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Networking Efficace**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Tecniche Spin Selling®**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Analisi dei rischi e delle opportunità**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Analisi sistemica delle organizzazioni**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Tecniche di budgeting e forecasting**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Organizzazione dell'Agenzia Assicurativa**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Marketing Strategico per le Agenzie Assicurative**  
Totale ore 8  
Azienda settore Assicurativo / Finanziario
- 2017 **Lean Production**  
Totale ore 70  
Azienda settore Cartotecnico
- 2016 **Controllo di gestione nelle imprese manifatturiere**  
Totale ore 50  
PMI vari settori
- 2016 **Management delle Organizzazioni**  
Totale ore 8  
Cooperative vari settori
- 2016 **Organizzare il business plan – pianificazione e strategia aziendale**  
Totale ore 24  
PMI vari settori
- 2015 **Store management e Marketing del Punto Vendita**  
Totale ore 130  
Azienda settore Fashion
- 2015 **Continuità di impresa – Invecchiamento attivo delle figure senior**  
Totale ore 16  
PMI vari settori
- 2014 **Riorganizzazione interna secondo i principi lean**  
Totale ore 116  
Cooperative vari settori

- 2014 Corporate Governance e Compliance 231  
Totale ore 84  
Cooperative settore food
- 2014 Crescendo in ... Nuove strategie di marketing –  
Innovare il proprio modello di business – attività  
innovativa  
Totale ore 100  
PMI vari settori
- 2014 Crescendo in ... Nuove strategie di marketing – Innovare  
il proprio modello di business – attività innovativa  
Totale ore 56  
PMI settore ristorazione
- 2014 Nuove strategie di sviluppo commerciale per aziende  
settore metalmeccanica di precisione  
La creazione di valore nella vendita internazionale  
Totale ore 128  
Azienda settore metalmeccanica di precisione
- 2014 Aumentare la competitività controllando la gestione ed  
evitando gli sprechi – Lean Production  
Totale ore 24  
PMI vari settori
- 2013 Azioni per l'innovazione e lo sviluppo della cooperativa  
Totale ore 128  
Cooperative vari settori
- 2013 Servizi in rete per una cooperazione "Lean"  
La gestione dei cambiamenti interni e nelle relazioni  
della rete  
Totale ore 8  
Cooperative vari settori
- 2013 Creazione di valore attraverso il recupero di efficienza e  
valorizzazione del capitale umano in logica lean –  
Il pensiero Lean e le imprese della distribuzione  
Totale ore 360  
PMI vari settori
- 2013 La valorizzazione delle competenze per l'innovazione  
dei processi aziendali delle PMI del terziario  
Totale ore 16  
PMI vari settori
- 2013 La gestione degli acquisti in ottica di marketing  
Totale ore 18  
PMI vari settori
- 2013 Analisi dei costi e gestione aziendale  
Totale ore 15  
Azienda settore stampa
- 2013 Azioni per l'innovazione e lo sviluppo della  
cooperativa  
Totale ore 128  
Cooperative vari settori
- 2012-2013 Innovazione dei sistemi di gestione - BPR  
Totale ore 84  
PMI settore tessile

- 2012 **Imparare a gestire i conflitti – le tecniche di negoziazione**  
Totale ore 8  
Cooperative vari settori
- 2012 **I sistemi di gestione integrati – lo sviluppo delle vendite all'estero**  
Totale ore 24  
Azienda settore metalmeccanico
- 2012 **Miglioramento delle performance aziendali - Sviluppo manageriale e organizzazione dei processi produttivi – l'orientamento al cliente**  
Totale ore 108  
Azienda settore metalmeccanica
- 2012 **Orientamento al socio fondatore – formazione e coaching**  
Totale ore 80  
Organizzazione di rappresentanza
- 2012 **Formazione in ambito organizzativo e gestionale – la catena di custodia FSC®**  
Totale ore 48  
Azienda settore stampa
- 2012 **Gestione aziendale e amministrazione**  
Organizzare la qualità del servizio post vendita  
Responsabilizzare i tecnici nella relazione post vendita  
Gestione efficace e efficiente del proprio tempo  
Gestione del servizio cliente quale valore aggiunto aziendale  
Gestione della relazione cliente  
Totale ore 50  
Azienda settore progettazione negozi fashion
- 2012 **Imparare a gestire conflitti – tecniche di negoziazione**  
Totale ore 8  
Cooperative vari settori
- 2011 **Organizzare e orientare al socio cliente**  
Totale ore 60  
Organizzazione di rappresentanza
- 2011 **Sviluppo Impresa – Sviluppo di nuovi prodotti e servizi per le cooperative socialmente responsabili**  
Totale ore 32  
Cooperative vari settori
- 2011 **Percorsi di miglioramento per l'integrazione dei sistemi di gestione e responsabilità sociale dell'impresa**  
Totale ore 100  
Azienda settore cartotecnico
- 2011 **Integrazione dei sistemi di gestione qualità, ambiente e SSSL**  
Totale ore 96  
Azienda settore progettazione negozi fashion
- 2011 **Pianificazione, sviluppo e analisi delle performance**  
Totale ore 32  
PMI vari settori

- 2011 **Marketing strategico nelle aziende di servizi**  
Totale ore 32  
PMI vari settori
- 2011 **Lean organization e qualità**  
Totale ore 64  
Azienda settore cartotecnico
- 2011 **Formazione organizzativo – gestionale**  
Totale ore 20  
Azienda settore climatizzazione
- 2011 **Organizzazione della produzione**  
Totale ore 16  
Azienda settore fashion
- 2011 **Tecnico del risparmio energetico e della sicurezza**  
Totale ore 28  
PMI settore climatizzazione
- 2011 **Comunicazione organizzativa e aziendale**  
Totale ore 40  
PMI settore impiantistico
- 2011 **Sviluppare l'amministrazione in ottica di pianificazione e controllo - Analizzare metodologie per il reporting**  
Totale ore 24  
Azienda settore fashion
- 2011 **Analisi di mercato e ricerche di mercato**  
Totale ore 8  
PMI vari settori
- 2011 **Analisi e valutazione delle performance aziendali**  
Totale ore 24  
PMI vari settori
- 2011 **Supporto alla trasmissione d'impresa**  
Totale ore 36  
Azienda settore fashion
- 2010 **Percorsi di miglioramento per l'integrazione dei sistemi di gestione aziendali**  
Totale ore 100  
Azienda settore stampi
- 2010 **Percorsi di continuità d'impresa**  
Totale ore 56  
Azienda settore progettazione negozia fashion
- 2010 **Gestione operativa delle vendite**  
Totale ore 32  
PMI vari settori
- 2010 **Gestione strategica delle vendite**  
Totale ore 64  
PMI vari settori
- 2010 **Gestione del cambiamento organizzativo nelle imprese**  
Totale ore 32  
PMI vari settori

- 2010 **Sviluppo di competenze su qualità, ambiente e sicurezza**  
Totale ore 80  
Azienda settore climatizzazione
- 2010 **Marketing delle energie rinnovabili**  
**La costruzione del piano**  
Totale ore 84  
PMI vari settori
- 2010 **Marketing e tecniche di vendita**  
Totale ore 60  
PMI vari settori



## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- 2024 **Corso intensivo di Public Speaking in lingua Inglese**  
Interlingua
- 2023 **Corso intensivo di Public Speaking in lingua Inglese**  
Interlingua
- 2023 **Corso IELTS Academy**  
British School
- 2023 **Corso Sustainability & SDG Action Manager -  
Consulenti ESG**  
Scuola Etica alta formazione e perfezionamento Leonardo
- 2022 **Risk Assessment e Risk Management**  
AIIA – Associazione Italiana Internal Auditors
- 2022 **Costruzione e valutazione del bilancio di sostenibilità**  
Scuola Etica di alta formazione e perfezionamento Leonardo
- 2022 **Corso ed esami di qualificazione Lead Auditor ESG-  
SRG 88088**  
Scuola Etica di alta formazione e perfezionamento Leonardo
- 2022 **Corso ed esami di qualificazione Enviromental  
Assessor – Modulo 2 AICQ SICEV**  
Corso di formazione per auditor DNV
- 2022 **SA8000:2014 – Social accountability**  
Corso di formazione per auditor DNV
- 2021 **Safety & Security Assessor (UNI EN ISO 45001)**  
Corso di formazione per auditor DNV
- 2020 **Innovation Management Systems - Strategy &  
Governance (ISO 56002)**  
56002.it
- 2020 **Misure ed incentivi per la valorizzazione di brevetti, marchi  
e disegni**  
Workshop CCIAA Padova e MISE
- 2020 **Master Breve in Gestione Crisi d'Impresa – L. 14**  
Euroconference - Verona  
Percorso di qualificazione per commercialisti ed esperti contabili
- 2019 **Tavoli 231**  
Plenum - Milano  
Percorso Organismi di Vigilanza e consulenti 231
- 2017 **Gestione Sicurezza Alimentare – FSSC 22000**  
DNV-GL
- 2017 **Percorso di qualificazione per responsabili di sistema di  
gestione FSSC-22000**  
DNV-GL

- 2017 **Advanced Planning and Control Program – anno 2 e**  
2018 **anno 3**  
LIUC - Castellanza  
Tecniche avanzate di pianificazione e controllo.
- 2016 **Advanced Planning and Control Program – anno 1**  
LIUC - Castellanza  
Tecniche avanzate di pianificazione e controllo.
- 2016 **Business Process Reengineering per consulenti**  
Proxima - Vicenza  
Mappatura, modellazione e analisi dinamica dei processi aziendale.
- 2016 **Internazionalizzazione d'impresa per consulenti**  
APCO ITALIA – Milano (MI)  
Tecniche, modalità, strategie per accompagnare le aziende nei mercati esteri, corso specifico per consulenti di management.
- 2015 **Mentor di Start up Innovative per consulenti CMC**  
APCO ITALIA – Milano (MI)  
Le problematiche che condizionano lo sviluppo delle startup, facilitando o impedendone lo sviluppo. Le modalità attraverso le quali un Mentor può far superare le criticità e valorizzare le potenzialità. Il sistema dei rapporti al servizio delle startup.  
- Sviluppo competenze specifiche a supporto delle startup, in particolare le startup innovative, fornendo l'inquadramento normativo e di contesto con particolare attenzione alle specificità e criticità peculiari dell'imprenditorialità innovativa.  
- Acquisire competenze, strumenti e metodologie adottate a livello internazionale da operatori del settore (incubatori, acceleratori, business angels, fondi di seed capital o venture capital) e richieste per trasferire le necessarie competenze agli Startupper a fianco dei quali si potrà intervenire.  
- Contribuire fattivamente a risolvere problemi reali del Paese e a valorizzare le risorse sostenendo questa nuova forma di imprenditorialità.
- 2015 **Master in controllo di gestione**  
IPSOA – Mogliano Veneto (TV)  
Controllo di gestione – Valutazione delle imprese – Budgeting – Business Planning – Analisi di bilancio – Break Even Analysis
- Strumenti comunitari per le PMI**  
IRECOOP VENETO – Padova  
Strumenti finanziari per le PMI – Strumenti finanziari per la ricerca – Strumenti finanziari per l'internazionalizzazione
- 2015 **La gestione del rischio secondo le norme ISO 31000 e ISO 31010**  
Bureau Veritas – Padova  
La gestione del rischio come parte integrante della strategia e della gestione d'impresa. Lo stato dell'arte è definito dalle norme ISO 31000 e ISO 31010 che riguardano rispettivamente l'organizzazione e le tecniche di gestione del rischio; tutti i sistemi di prevenzione e di gestione, dal modello del Dlgs. 231 ai sistemi anticorruzione nella PA fino ai sistemi ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS 18001 si basano sui contenuti delle norme ISO 31000 e 31010.

- 2015 **Quality Auditor Assessor – AICQ SICEV Modulo 2**  
Corso per Lead Auditor DNV - Parma
- 2015 **Philip Kotler Marketing Forum – PKMF 2015**  
Università degli studi di Milano - Bicocca – Milano (MI)  
Competing successfully: a humanistic approach to marketing – marketing innovativo: storie italiane – infografiche e mappe concettuali – carta dei valori del marketing – EXPO 2015: visione europea del cittadino consumatore – il territorio come risorsa strategica per l'impresa – marketing, IT e reti in un mercato globale
- 2014 **La nuova frontiera della consulenza di management: la sostenibilità**  
APCO ITALIA – Milano (MI)  
Elementi di CSR – 231/01 – sviluppo di mercati – etica sociale e aziendale – bilancio sociale – internazionalizzazione – framework competenze dei consulenti di management – formazione obbligatoria – le nuove norme della consulenza internazionale – IMC e ICMCI USA e Canada per la formazione obbligatoria dei CMC
- 2014 **Il marketing della consulenza e la gestione delle reti**  
APCO ITALIA – Vicenza (VI)  
Il piano di marketing della società di consulenza – marketing dei servizi di consulenza – networking, l'importanza delle relazioni – marketing avanzato – social media – vendere i servizi di consulenza – scrivere proposte vincenti – onorari e valore della consulenza
- 2014 **L'evoluzione della ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 e ISO 27001**  
DNV GL – Venezia (VE)  
Evoluzione delle norme – parti comuni – l'analisi dei rischi ISO 31000 – norme collegate – termini di attuazione – piani di transizione – evoluzioni normative – timing di riferimento – variazioni sostanziali – skills richiesti
- 2014 **La nuova edizione ISO 9001:2015**  
DNV GL – Venezia (VE)  
Le origini della revisione – le tappe evolutive della serie 9000 – i documenti di inquadramento della revisione nell'ambito UNI-EN-ISO – il processo di revisione della norma – Draft International Standard ISO/DIS 9001:2014 i principali cambiamenti – Evoluzione e innovazione della ISO 9001 – Aspetti applicativi – l'audit della futura 9001:2014 – Relazioni con altre norme per i QMS – Step futuri - Transizioni
- 2014 **ISO 14001 e ISO 50001: soluzioni ed opportunità per la gestione ambientale strategica**  
CESQA – Università degli Studi di Padova - Dipartimento di Ingegneria Ind.
- 2013 **La costruzione del modello organizzativo in base ai requisiti del D.Lgs.231/01**  
Uomo Impresa Business – Network 231 – Siena (SI)  
L'analisi dei sistemi esistenti – integrazione dei sistemi – analisi delle procedure prescrittive – internal audit – compliance – governance

- 2012 **Implementazione dei sistemi di gestione della catena di custodia FSC®**  
Etifor – FSC Italia – Università di Padova  
Panoramica su FSC International e FSC Italia - Insieme delle Norme FSC – audit FSC – costruzione del sistema di gestione – formazione – verifiche ispettive – eleggibilità di prodotto – processi produttivi e gestione degli sprechi - metodi di determinazione – modelli organizzativi e gestione dei processi critici
- 2012 **Il modello dell'European Foundation for Quality Management: nuove opportunità di sviluppo competitivo per le organizzazioni**  
AICQ Italia – Venezia (VE)  
Il quadro concettuale e i premi per la Qualità – il modello EFQM: storia, principi e struttura – la realizzazione del modello EFQM: modalità operative e case study – applicazione su Imprese Pubbliche – applicazione su Imprese Private – gli strumenti di autovalutazione
- 2012 **Contrasti, Conflitti, Coaching e Negoziazione**  
APCO Italia – Milano (MI)  
Tecniche di individuazione e gestione di contrasti e conflitti – tecniche di coaching – tecniche di negoziazione – percorsi per consulenti di management
- 2011 **Tecniche per auditing: ISO 19011 – Esame CEPAS Modulo 1**  
DNV GL – Agrate Brianza (MI)  
Tecniche di auditing – ISO 19011 – Quality Assessment
- 2011 **Giornata Nazionale sul tema della continuità d'impresa**  
Eurosportello Veneto - Mestre (VE)  
La revisione dello Small Business Act e il supporto al tema del business transfer – Iniziative nazionali a favore della continuità d'impresa – Mappatura europea in tema di business transfer – La prospettiva e le esperienze regionali: contributi concreti e azioni pilota – Il progetto a sostegno della continuità d'impresa del 2010 e 2011 nella Regione Veneto – L'iniziativa pluriennale del Trentino: "la successione nell'impresa familiare artigiana: i giovani si preparano a diventare imprenditori"; quali benefici concreti ottenuti dalle PMI – Ricerca pilota del progetto BTP2: l'importanza delle soft skills per una continuità di successo – Portali di compravendita: l'esperienza olandese
- 2010 **Il marketing della consulenza – gestione della rete**  
APCO Italia – Milano (MI)  
Il piano di marketing della società di consulenza – marketing dei servizi di consulenza – networking, l'importanza delle relazioni – marketing avanzato – social media – vendere i servizi di consulenza – scrivere proposte vincenti – onorari e valore della consulenza
- 2010 **La costruzione del modello di prevenzione dei reati in base al D.Lgs.231/01**  
Uomo Impresa Business – Network 231 – Siena (SI)  
L'analisi dei processi aziendali – L'analisi dei rischi – La stesura dei documenti

- 2010 Il controllo di gestione per il libero professionista**  
Gruppo Wolters Kluwer – Scuola di formazione IPSOA – Reggio Emilia (RE)  
Gestione dei costi – calcolo dei costi - Riclassificazione del bilancio – il break even point – contabilità analitica – contabilità industriale – budgeting – reporting – activity based cost – balanced scorecard – la progettazione e costruzione di un sistema di contabilità analitica
- 2010 La struttura del piano di risanamento aziendale**  
APRI – Ordine Commercialisti – Padova (PD)
- 2010 Auditor nei sistemi di gestione QASS**  
TUV Rehinland – Bologna (BO)
- 2009 Nuovi metodi di consulenza per l'innovazione e il cambiamento aziendale**  
APCO Italia – Milano (MI)  
La gestione del cambiamento – i modelli di gestione presenti – l'analisi dei processi – le interazioni sociali e culturali – dall'analisi dei bisogni alla co-costruzione per piano di miglioramento – la focalizzazione delle criticità – la gestione delle situazioni critiche – strategia di intervento – tattiche e stili di intervento – tipologie di intervento – il superamento dell'approccio individuale - la valorizzazione delle reti e l'azione integrata – la rilevazione e l'analisi dei problemi – la costruzione de piano di miglioramento – la restituzione delle informazioni raccolte dal committente – l'approccio alla sostenibilità ambientale, sociale ed economica
- 2007 Strategy, Governance and Performance Management**  
Università di Siena – DePaul University Chicago – Prof. Kaplan Knowlta  
Governance, Strategy and performance management – Integrated governance scorecard – corporate governance: rules, actors and framework – strategic planning process – the CFO – Business intelligence – balanced scorecard anda data envelopment analysis – balanced scorecard and system dynamics – balanced scorecard in use – case study – integrated governance framework: compliance – performance measurement systems – the role of the financial organization
- 2005 Il rapporto con se stessi e con i clienti – tecniche di vendita nel settore finanziario e assicurativo**  
Meta Formazione – Brescia (BS)  
Fasi della vendita – elementi di psicologia del venditore e del cliente – pianificazione delle vendite – programmazione delle attività – tecniche di chiusura – i prodotti intangibili a valore aggiunto
- 2005 Controllo di gestione e budget: metodi tradizionali**  
Gruppo Wolters Kluwer – Scuola di formazione IPSOA – Reggio Emilia (RE)  
**Le tecniche innovative nel controllo di gestione**  
Gruppo Wolters Kluwer – Scuola di formazione IPSOA – Reggio Emilia (RE)
- 2004 Imprenditorialità Duratura – Passaggi Generazionali – Operatori Cultura – Formatori e Consulenti di management**  
CUOA Impresa – Altavilla Vicentina (VI)  
Strategie e innovazione per la continuità d'impresa – I nodi e i fili della rete: l'evoluzione dell'imprenditorialità veneta tra alleanze, famiglie e globalizzazione – aspetti strategici e di carattere sistemico, considerati critici per il mantenimento di competitività del tessuto produttivo e socio-economico

del Veneto – strategie di crescita delle imprese (attraverso la finanza straordinaria, l'innovazione e le alleanze) – tecnologie di rete per l'apprendimento e l'innovazione nelle PMI (in un'ottica eLearning) – gestione dei talenti – il piano di transizione e strumenti per il governo del processo

**2003 Corso di Pianificazione Finanziaria**

KPMG – Treviso (TV)

**2002 Corso di specializzazione per consulenti di management certificati CMC - ICMCI**

APCO Italia – ICMCI – Milano (MI)

Essere consulente: la professione e i ruoli – il processo di consulenza – le fasi: contatto con il cliente – l'offerta – il contratto – la realizzazione – la rendicontazione ed il reporting – le competenze del consulente di management – il piano strategico – l'autoposizionamento e le proiezioni – la matrice di valutazione delle competenze – role playing di casi aziendali: diagnosi dei sintomi, elaborazione, presentazione e discussione delle offerte – le norme UNI 10771 – UNI 11067 – UNI 11666

**2002 La valutazione delle aziende**

Gruppo Euroconference – Venezia (VE)

**Dal 2002 ad oggi CERTIFICAZIONI CMC – ICMCI – N°2002/0029**

ICMCI – International Council of Management Consulting Institute

Certificate on consulting specialities:

- Strategy
- Finance and Control
- Internationalization
- Sustainability
- Governance & Compliance

2002 International Qualify CMC Member Nr. 2002/0029

2006 International Qualify CMC Member Nr. 2006/0076

2009 International Qualify CMC Member Nr. 2009/0099

2013 International Qualify CMC Member Nr. 2002/0029

2016 International Qualify CMC Member Nr. 2002/0029

2019 International Qualify CMC Member Nr. 2002/0029

2023 International Qualify CMC Member Nr. 2002/0029

**Dal 2013 al 2020 International Member of London Chamber of Commerce and Industry Nr. C551668**

LCCI – London - UK

**Dal 2000 al 2001 Master in Etica ed Economia**

LUMSA – Fondazione Etica ed Economia

Introduzione alla dottrina sociale della chiesa – Introduzione generale all'etica – etica, Economia e Sviluppo – Modelli Locali di sviluppo nella storia dell'economia – Sociologia dei processi culturali e comunicativi – Uomo, società, istituzioni: aspetti giuridici dell'attività di impresa – Uomo, società, istituzioni: equità fiscale e principi di diritto tributario – Economia, organizzazione e strategia d'impresa – Relazioni industriali, aspetti umani e giuridici – Psicologia generale e sociale dell'organizzazione – Stage

Votazione: 108/110

Tesi: "L'organizzazione dell'azienda retail nella vendita multicanale"

Master in Etica ed Economia

EQF 7

LUMSA - Roma

**Dal 2001 al 2002 Master Breve in Bilanci e Società**

Ordine Commercialisti – Euroconference

- Introduzione alla dottrina sociale della chiesa – Introduzione gen

- ~~Costruzione del bilancio – Analisi del Bilancio – Bilancio – Principi di cultura finanziaria – Bilancio – Uomo, Indici Aziendali – Metodi di valutazione delle aziende – Economia, organizzazione e strategia d’im~~
  - Tesi: “L’organizzazione dell’azienda retail nel
- In precedenza sono stati svolti altri percorsi accademici*

**2019 Laurea Triennale Economia Aziendale Internazionale**

Link Campus University Roma  
 Votazione 110 e lode  
 Tesi: “La gestione dei rischi e compliance al MOGC231”

**2021 Laurea Magistrale Business Management**

Link Campus University Roma  
 Votazione 110 e lode con menzione e diritto di pubblicazione  
 Tesi: “Quotazione delle aziende nel mercato AIM – Normativa – Rischi – Processo – Casi”

**2022-2023 Mergers & Acquisitions – Valuate, Structure, Negotiate & Manage**

Imperial College Business School London  
 Digital Certificate by Imperial College Business School

**Competenze comunicative**

Nel corso della carriera di consulente e formatore ho effettuato un consistente numero di convegni e corsi di formazione a platee più o meno vaste, in discipline legate alle mie specializzazioni, di seguito si riportano le più rappresentative, per le tipologie di attività e progetti che mi sono trovato a gestire ho maturato una buona capacità di relazione.

- Principali convegni tenuti in territorio nazionale:
- 2020 – VICENZA – REGOLAMENTAZIONE DEI MERCATI FINANZIARI E FINANZA ALTERNATIVA
  - 2017 – PADOVA – Convegno: “Internazionalizzazione in Cina – Rischi e variabili da monitorare in un processo di internazionalizzazione (settore agro alimentare)”
  - 2017 – PADOVA – Convegno: “L’export in Cina per le cooperative Agroalimentari”
  - 2016 – VICENZA – Convegno: “Presentazione piano strategico aziendale”
  - 2013 – VICENZA – Convegno: “Usciamo dalla crisi, strategie per difendere le imprese”
  - 2013 – VICENZA – Convegno: “Marketing, Visual, Controllo di gestione: utilizzarli meglio per controbattere la crisi”
  - 2012 – VICENZA – Convegno aperture progetto: “Creazione di valore attraverso il recupero di efficienza e valorizzazione del capitale umano in logica lean - Il pensiero Lean e le imprese della distribuzione”
  - 2012 – PADOVA – 3 edizioni del convegno: “Best Practice per la nuova impresa – spunti di strategia e governance delle PMI”
  - 2012 – VICENZA – Convegno: “Promozione e facilitazione per la continuità, la trasmissione e il rilancio delle imprese tramite un approccio integrato – Il valore d’impresa e la sua continuità”
  - 2012 – APCO TREVISO – Apertura master in marketing management
  - 2010-2011 – VICENZA – Progetto VIVERESICURA – Convegni: “Campagna straordinaria per la diffusione della cultura della salute e della sicurezza – D.Lgs. 81/08 – D.Lgs.231/01”
  - 2011 – APCO NORDEST – HARVARD BUSINESS REVIEW - MESTRE – L’evoluzione della consulenza di management – presentazione ricerca
  - 2011 – VICENZA – Ciclo convegni Schio, Bassano, Vicenza: “Puntare sull’innovazione”
  - 2011 – VICENZA – Convegno: “Principi dei sistemi di gestione per la qualità”
  - 2011 – PADOVA – Ciclo convegni: “Passaggi generazionali e continuità d’impresa”
  - 2010 – VICENZA – Convegno: “PMI che cambiano”
  - 2010 – TRENTO – Convegno: “Il D.Lgs.231/01 – le responsabilità dell’OdV”
  - 2010 – VICENZA – Convegno: “Leadership esterna e network d’impresa”
  - 2009 – CITTADELLA – P.A. – Convegno: “Governance, Strategia e Performance nella Pubblica Amministrazione”
  - 2009 – UDINE – Convegno: “Consulenza e formazione nelle imprese per competere di fronte alla crisi”
  - 2008 – VICENZA – Convegno: “Crisi finanziaria un approccio etico”
  - 2007 – PADOVA – Convegno: “Le novità introdotte dalla manovra finanziaria”
  - 2005 – PADOVA – Convegno: “Tecniche di analisi dei costi e budget”
  - 2005 – VICENZA – Convegno: “Basilea 2: Analisi delle metodologie di determinazione del rating dei principali gruppi nazionali”
- Altri convegni sviluppati precedentemente

- Competenze organizzative e gestionali** Nello sviluppo di progetti con clienti e organizzazioni di rappresentanza, ho acquisito competenze nell'ambito di strategie, finanza, M&A (fasi pre e post deal), governance risks e compliance, gestione delle risorse, sviluppo di partnership e relazioni, gestione dei processi (analisi, misurazione, revisione), gestione delle performance
- Competenze professionali**
- Membro di comitati etici ed Organismi di Vigilanza (ex D.Lgs.231/01) all'interno di organizzazioni e aziende nel rispetto dei modelli 231
  - Dal 2011 al 2013 delegato territoriale Veneto e Trentino Alto Adige per APCO
  - Referente della Direzione in diverse aziende con nomina di Internal Auditor
  - Referente della Direzione in diverse aziende con incarico di Export Manager con governo delle reti vendita internazionali
  - Conoscenza dei sistemi di gestione QASS, 22001, 27001, 39001, 56001, FSC, SA8000, ESG-SDG88088
  - Conoscenza dei framework APQC ed EFQM
  - Conoscenza delle tecniche di BPR e LEAN
  - Conoscenza del modello prevenzione rischio reati ex D.Lgs. 8 giugno 2001 n.231
  - Conoscenza delle tematiche legate ai processi per i passaggi generazionali e di continuità d'impresa
  - Conoscenza delle tematiche legate a strategia e performance management
  - Conoscenza di Pianificazione Strategica ed Operativa
  - Conoscenza framework per lo Sviluppo Sostenibile
  - Conoscenza metodi di controllo di gestione, contabilità analitica, contabilità industriale
  - Conoscenza risk assessment e risk management – approccio ERM – Co.So.
- Competenze linguistiche** ▪ Inglese scritto e parlato - frequenza a corsi di formazione aziendali annualmente
- Competenze informatiche** ▪ Sistemi MacOS e Linux
- Altre competenze** ▪ Competenze in ambito sportivo



## ULTERIORI INFORMAZIONI

Publicazioni  
Presentazioni  
Progetti  
Conferenze  
Seminari  
Riconoscimenti e premi  
Appartenenza a gruppi /  
associazioni  
Referenze

- 2023 – Componente del Comitato Scientifico della Fondazione Etica ed Economica di Bassano del Grappa (VI)
- 2019 - Candidato al Costantiinus Award – con presentazione progetto realizzato in ambito di “definizione e implementazione strategia e sviluppo internazionale delle imprese”
- Member of London Chamber of Commerce and Industry
- International Council of Management Consulting Institute
- APCO – CMC GLOBAL
- Componente comunità di pratica APCO su Sostenibilità e CSR
- Componente comunità di pratica APCO su Innovazione
- Membro del Gruppo di Coordinamento Consulenza di Management APCO NordEst
- Collaborazioni con gruppi di consulenti APCO per istituzione Gruppo di Ricerca su Innovazione, Sostenibilità e Sviluppo in ambito nazionale
- Collaborazione con Associazione Uomo Impresa e Business in ambito di divulgazione D.Lgs.231/01
- Collaborazione con APCO per organizzazione conferenze su tematiche legate alla consulenza di direzione e normative correlate
- Collaborazione con Organizzazioni di Rappresentanza per progetti su passaggi generazionali nelle aziende (convegnistica, formazione e consulenza)
- Collaborazione con Organizzazioni di Rappresentanza per progetti Lean nelle aziende (convegnistica, formazione e consulenza)
- Collaborazione con diverse Associazioni di categoria per consulenza e formazione ad associati tramite azioni di studio, progettazione ed erogazione di percorsi formativi e convegni dedicati agli imprenditori associati
- Collaborazione con diversi studi professionali per valutazioni e due diligence
- Collaborazione con diversi distretti produttivi italiani (pelle, marmo, mobile e vetro) per consulenza e formazione
- Collaborazione con diverse società e studi di consulenza aziendale e commercialisti
- Collaborazione con diversi Comuni del Veneto per la progettazione di marketing del territorio, di sistemi per la sicurezza urbana e il riassetto della PA nei settori (Polizia Municipale, Amministrativo-Finanziario, Tecnologico e SIT)
- Collaborazione con Fondazione Etica ed Economia di Bassano del Grappa, Assisi e Roma per lo sviluppo di progetti di solidarietà internazionale in vari paesi del mondo (Madagascar, Lituania, Brasile, Vietnam) e partecipazione all’organizzazione del primo forum mondiale nord-sud del pianeta (e strutture collegate)
- Collaborazione con Università degli Studi di Padova – Facoltà di Ingegneria – Dipartimento di Tecnica e Gestione dei Sistemi Industriali – negli anni 2006-2007 come correlatore e project leader di laureandi

Percorsi sviluppati con continuità come docente - estratto del catalogo proposte formative di una delle mie aziende:

- Visual Management
- Leadership Interna nei Passaggi Generazionali
- Marketing Management e Strategia d'Impresa
- Marketing Operativo
- Marketing Strategico
- Ricerche e indagini di mercato
- Marketing delle Energie Rinnovabili
- Il piano di marketing della PMI
- La ricerca di potenziali clienti e la pianificazione di marketing
- Tecniche per aumentare il valore cliente
- Tecniche di marketing per la funzione acquisti
- Sales forecasting
- Organizzare i canali di vendita diretti e indiretti
- Gestione del punto vendita retail
- La vendita dei prodotti finanziari
- L'aumento del valore cliente nel sistema bancario
- Progetto "Contract"
- Gestione Strategica delle Vendite
- Gestione Operativa delle Vendite
- Fashion Management
- Budget e controllo di gestione
- Budget e controllo dei costi di commessa
- Il budget aziendale
- Il budget finanziario e di tesoreria
- Gestione del rapporto con le banche per imprenditori
- L'implementazione del modello di prevenzione dei reati ai sensi del D.Lgs.231/01
- Il sistema di gestione qualità
- Il sistema di gestione ambientale
- La certificazione FSC® (Catena di Custodia) nelle aziende operanti nei settori del legno e cartotecniche
- Il sistema di gestione per la sostenibilità ex SRG 88088
- Implementare un sistema di gestione integrato per la qualità, l'ambiente e la sicurezza
- Balanced scorecard e performance management
- Tecniche di Management per imprenditori e dirigenti PA
- L'approccio sistemico per gli operatori delle organizzazioni di rappresentanza
- Gestire relazioni durature con i "clienti" nelle organizzazioni di rappresentanza
- La Lean Organization in azienda - la Value Stream Map
- Business Planning
- Strategy & Business Management
- Management delle organizzazioni
- Altri percorsi su misura per le imprese seguite in management, SGQ, P&C, sviluppo del business