

## INFORMAZIONI PERSONALI

Michele Riderelli

POSIZIONE RICOPERTA  
PROFILO PROFESSIONALE

Consulente aziendale, lavoro per potenziare le strategie di go-to-market. Esperto di processi internazionali, lavoro con aziende dalla visione aperta e globale.

Al fianco di imprenditori, uso la mia esperienza, nell'identificare opportunità di crescita non ancora sfruttate, implemento la miglior organizzazione aziendale per affrontare i processi e le strategie necessarie per cogliere le opportunità presenti sui mercati target.

Progettando, sviluppando e implementando soluzioni pratiche, aiuto i team commerciali dei miei clienti a conseguire le migliori performance, fornendo risultati a breve, medio e lungo termine, assicurando che siano facilmente identificabili e raggiungibili.

Agisco come principale punto di interconnessione tra le varie figure coinvolte, con la responsabilità dei flussi di lavoro dei progetti in essere e mi preoccupo di implementare le metriche di misurazione dello stato di avanzamento dei progetti.

La mia curiosità, voglia di conoscere e migliorare, mi porta ad essere sempre aperto a confronti professionali, studiare nuovi processi e soluzioni innovative sempre al passo con i tempi.

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

Da Settembre 2016 ad oggi

**Export Advisory**

Network Advisory S.r.l. (equity partner,) via dell'Industria, 1 60027 Osimo (AN)  
[www.networkadvisory.eu](http://www.networkadvisory.eu)

Attualmente svolgo attività di consulenza per le PMI provenienti da diversi settori industriali. Il mio ruolo è quello di supportare il management aziendale e il team di lavoro nello sviluppo di progetti di internazionalizzazione. Le principali attività svolte sono:

- studio ed analisi di fattibilità per i mercati esteri, individuazione paese target;
- definizione piano marketing export e relativo business plan
- identificazione canali distributivi più opportuni al progetto di internazionalizzazione;
- formazione e sviluppo delle competenze aziendali sui temi di internazionalizzazione;
- supporto ed affiancamento aziende in missioni estere (fiere, B2B meeting, etc.)
- richiesta di finanziamenti a Simest, o banche varie.

**Attività o settore** Consulenza direzionale per aziende che operano in ambito prevalentemente B2B su diversi settori industriali

Da Luglio 2014 ad oggi

**Consulente associato**

**Digital Academy** divisione Key2Know S.r.l., Foro Buonaparte, 48 20121 Milano  
- [www.digitalacademy.it](http://www.digitalacademy.it)

Con Digital Academy supporto le aziende nello sviluppare di competenze e innovazione digitale:

- progetti di formazione in aula e online, per tutte le funzioni aziendali coinvolte in una evoluzione 2.0: dal marketing, alle risorse umane, alla rete vendita, al customer service.
- sistemi per la valutazione delle competenze
- programmi di social learning per l'apprendimento collaborativo.
- consulenza su processi e soluzioni per la comunicazione interna ed esterna.

**Attività o settore** Consulenza direzionale per aziende che operano in ambito prevalentemente B2B su diversi settori industriali

Da Luglio 2012 ad oggi

**Consulente**

**Libero professionista – Osimo (AN)** – [www.micheleriderelli.com](http://www.micheleriderelli.com)

Come temporary manager affianco le aziende nello sviluppo progetti e piani marketing:

- Green Energy Service srl, consulenza direzionale in ambito commerciale per lo sviluppo del mercato dei servizi da fonti rinnovabili;

- VI.L.E.VI. srl, lancio di un nuovo brand, attraverso un piano marketing digitale;
- Tekcell spa, progetto marketing per l'inserimento di un nuovo materiale nel settore scarpe.
- R.G.E. srl, analisi mercato per posizionamento del brand nei mercati del nord america
- Sartoria Angeletti snc, progetto di posizionamento made in italy per boutique Inglesi.

**Attività o settore** Consulenza direzionale per aziende che operano in ambito prevalentemente B2B su diversi settori industriali

Da Maggio 2010 a Luglio 2012

### Sales area manager

**Energy Resources S.p.A.;** via Ignazio Silone 10, 60035 Jesi (AN) [www.energyresources.it](http://www.energyresources.it)

Con la responsabilità dello sviluppo commerciale dell'azienda per il centro/sud Italia, ho svolto le seguenti mansioni:

- valutazione e definizioni delle strategie di espansione commerciale;
- gestione rete commerciale;
- gestione e promozione campagne marketing per il territorio;
- coordinamento delle filiali del sud ER Salento ed ER Campania;
- attività di vendita diretta presso clienti direzionali.
- Introduzione prodotti Tedeschi come le pompe di calore waterkotte abbinate a pannelli fotovoltaici

**Attività o settore** Società di ingegneria per lo sviluppo e l'installazione di impianti fotovoltaici e termici da fonti rinnovabili

Da Luglio 2007 a Maggio 2010

### Export Area Manager

**Gruppo BIESSE SpA** - via della Meccanica, 16 - 61100 Pesaro (PU) - [www.biesse.com](http://www.biesse.com)

Inserito all'interno della Intermac, brand che si occupa della produzione delle macchine e linee per marmo e vetro, mi sono occupato dell'estensione e della commercializzazione di macchine per la lavorazione del marmo e del vetro a supporto delle filiali Asiatica e Oceanica.

Supporto filiale Biesse Deutschland, per il mercato del marmo.

Le principali mansioni svolte sono:

- monitoraggio andamento vendite filiali;
- supporto e formazione, filiali e reti vendita secondo direttive aziendali;
- organizzazione e coordinamento attività marketing come "Open house" e "Fiere";
- raccolta delle richieste di mercato per lo sviluppo di nuovi prodotti;
- coordinamento e supporto del servizio post vendita.

Le attività sono state svolte con il presidio costante sul territorio con visite dirette alle filiali e ai clienti.

**Attività o settore** Produzione e vendita di macchine a controllo numerico per la lavorazione del legno, del marmo e del vetro.

Da Luglio 1999 a Maggio 2007

### Product Manager e Project Leader

**Aristonthermo SpA** - Viale Aristide Merloni 60044 Fabriano AN - [www.aristonthermo.com](http://www.aristonthermo.com)

Come Product Manager, all'interno dell'ufficio marketing, ho svolto l'attività di:

- analisi di mercato e della concorrenza per la definizione di nuove specifiche di prodotto;
- coordinamento e gestione portafoglio progetti;
- monitoraggio e stato di avanzamento nuovi prodotti;
- supporto tecnico ai mercati.
- Sviluppo e studio specifiche nuovi prodotti per il mercato tedesco con il brand ELCO
- Sell in e Sell out di Germania e lancio prodotti industriale ELCO

Come Project Leader ho svolto l'attività di:

- Sviluppo nuova gamma prodotti;
- razionalizzazione, estensioni, standardizzazione e riduzione costi dei prodotti esistenti;
- sviluppo e implementazioni moduli SAP per la gestione e supporto dell'area tecnica come il product development manager (PDM o PLM);

- monitoraggio e analisi costi prodotti esistenti;
- reverse engineering per l'analisi prodotti della concorrenza.

**Attività o settore** Produzione e sviluppo beni di consumo per impianti termici domestici e industriali

**ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

**2016** **Master in Export Management “TEM Academy per Professionisti e Manager” - Ancona**  
**ICE-Agency Academy**  
[www.expotraining.ice.it](http://www.expotraining.ice.it)

Sviluppo di processi di internazionalizzazione d'impresa e di strategie sui mercati esteri:

- scenari economici internazionali
- strategie di marketing internazionale
- tecniche di commercio estero, contrattualistica internazionale, fiscalizzazione.
- finanziamenti per l'esportazione, business plan e web-marketing,
- sviluppo di un export business plan.

Il master si è concluso con lo sviluppo di un piano marketing per l'internazionalizzazione svolto interamente all'interno dell'azienda CMT srl per il brand “Camomilla Italia” verso i paesi del Medio Oriente

**2014** **Master di Specializzazione - eCommerce e Business onLine, l'innovazione digitale nei modelli di business**  
**Business School ilSole24Ore** - Via Monte Rosa, 91 - 20149 Milano (MI) - [www.bs.ilsole24ore.com](http://www.bs.ilsole24ore.com)

Pianificazione di una strategia di e-Business:

- progettare e integrare una strategia di business on-line/off-line;
- valutazione dei modelli di business online, studio dell'impatto di un business online;
- studio e valutazione di tutti gli aspetti delle vendite online (prezzi, posizionamento, logistica, e-paymant).

Promuovere e vendere con i social network:

- digital analytics: strategie e strumenti di tracciabilità per le analisi delle performance;
- implementazione di una strategia di social Commerce (social selling, social CRM, social care);
- strategia di web marketing (SEO e SEM).

Project work strategia di e-Business sviluppato per un'azienda ricettiva in ambito nazionale.

**1998** **Laurea di primo livello in Ingegneria meccanica**

Facoltà di Ingegneria dell'Università Politecnica delle Marche.

- Indirizzo energetico
- Tesi sviluppata sulla frattografia dei materiali per prodotti con uso meccanico

**COMPETENZE PERSONALI**

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B2	B2	B2	B2	B2
Autovalutazione					

Livelli: A1/2 Livello base - B1/2 Livello intermedio - C1/2 Livello avanzato  
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

- Competenze comunicative** Buone competenze di comunicazione sono state acquisite negli anni di lavoro con presentazioni in pubblico, per la formazione del team di lavoro o platee più ampie di manager e titolari di aziende. In Aristonthermo ho effettuato corsi di presentation skills, e public speaking organizzati dall'azienda stessa durante il periodo dell'implementazione di SAP, dove sono stato uno dei formatori.
- Competenze organizzative e gestionali** Le competenze organizzative sono alla base delle mie potenzialità, in Aristonthermo ho seguito come capo progetto l'integrazione dei processi di Project Management attraverso le due unità di progettazione, l'Aristonthermo e l'acquisita azienda francese Chaffoteaux.
- Competenze professionali**
- Ottime conoscenze dei processi di vendita sia in ambito tradizionale che digitale;
  - competenze avanzate di web marketing e social selling, applicate ad aziende che assisto;
  - processi di Project Management in ambito tecnico ma soprattutto in ambito marketing.
- Competenze informatiche**
- conoscenza avanzata di CMS come Wordpress;
  - conoscenza avanzata degli strumenti Microsoft Office;
  - SAP e Oracle, sia in ambito gestionale, PLM e CRM;
  - ottime conoscenze di strumenti di modellazione solida come Solidworks, Autocad;
  - buona conoscenza di strumenti per la grafica come Photoshop.
- Altre competenze** Altre competenze che ho acquisito per motivi personali sono:
- sport management, per lo sviluppo delle sponsorizzazioni per società sportive;
  - fotografia, con la gestione e l'organizzazione di eventi;
  - gestione di piccoli progetti europei seguiti per onlus come la Fondazione Cardinaletti di Jesi.