

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

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

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

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

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

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

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

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

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.