

Dati Personali

Nome e Cognome: Pierluigi Cassani
 Data e luogo di nascita: 17.05.1968 – La Spezia (SP)
 Titolo di Studio: Laurea in Economia e Commercio
 Posizione militare: Ufficiale - S.Ten. Complemento - Artiglieria Contro/aerei
 Residenza: Bologna – Strada Maggiore 17 – 40125
 Contatti: cell: 335-7660022 ; email: pcassani@pcassani.it ; skype PCNETWORK2 ;

“Sviluppatore di business”: Manager responsabile con visione del business internazionale, con competenze commerciali, di vendite e di gestione di reti commerciali, che di marketing, sia strategico che operativo e di gestione di progetti; esperienza ampia e diversificata su più settori sia di produzione che di servizi. Determinato e tenace, dinamico e propositivo, fortemente proiettato al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Ha consolidato doti di leadership relazionale e gestione di risorse altamente qualificate, sia commerciali che tecniche. Specializzato nel trovare “formule personalizzate” di sviluppo business, oltre che nell’apertura di nuovi mercati; padronanza nella gestione di eventi complessi. Esperienza di formazione e consulenza. La piena padronanza dell’Inglese e la buona conoscenza dello Spagnolo.

1

Esperienze Top Management Azienda

Marzo 2016 – oggi – FAR srl – Bologna - Italia

Consulente Direzionale del Titolare (Dir. Ventite e Marketing) – Studio nuove strategie ed azioni di sviluppo su mercati target - Attivazione nuovi “dealer” + Avvio partnership strategiche – Rafforzamento servizi di assistenza – Comunicazione istituzionale – Coordinamento risorse interne sia tecniche che commerciali

- Crescita + 7% del fatturato FAR export complessivo 2017/2016 da nuovi Clienti
- Attivati 15 nuovi distributori nelle aree di competenza
- Avvio rete commerciale Nord America: 6 Dealer USA + 1 Canada (+200% fatturati in Nord America)
- Avvio Partnership strategica con azienda leader di mercato in Iran
- Sviluppo rete distributiva in Turchia attraverso profili nuovi di target clients
- Progettazione ed avvio del progetto Training centre in Italia ed all’estero
- Disegno nuove strategie commerciali ed implementazione di nuove azioni di vendita e di marketing

Esperienze libero-professionista PMI

Luglio 2008-Febbraio 2016 – Studio Cassani S&P – Servizi di Consulenza e Formazione a PMI - Bologna

Direttore Business Development (Italia+Estero) - Strategie e azioni tese a crescita di valore d’Impresa; Marketing di brand e di prodotto; Selezione mercati target; Scouting nuovi clienti italia/estero; Avvio partnership commerciali e di produzione; Analisi di ri-posizionamento ... *KC (key client)

- Attivazione ufficio Tehran / Gestione tender internazionali per forniture di prodotti Italiani
- *KC meccanica agricola: T.E.M. project / trova clienti Croazia e Francia
- *KC costruzioni: T.E.M. project / trova clienti Svizzera e Francia – 2 clienti avviati
- *KC ceramica: T.E.M. project – analisi strategica per la selezione dei 10 mercati target prioritari
- *KC meccanica agricola: firma contratto di vendita per 6 impianti in Francia per € 360.000
- *KC Consorzio produttori vini Emilia-Romagna: campagna marketing internazionale su 2.000+ player
- *KC canale ho.re.ca.: missione comm.le negli Emirati / incontri con 14 top player locali
- *KC meccanica agricola: attivazione 12 dealer internazionali / 8 nuovi mercati esteri
- *KC Rete imprese mecc.ca agricola: gestione azioni di matching con 1.800 dealer esteri e in 900 Italia
- *KC Rete start-up Innovazione: avvio 800+ business meeting con aziende tecniche consolidate
- *KC Elettronica embedded: strategia sviluppo commerciale / scouting 1.000+ clienti vari settori
- *KC Grandi lavori: matching con 200+ dealer tecnici russi in 4 settori strategici
- Progetto istituzionale CamCom RA+RN+FC: 1.analisi paese/2.missione Libano/3.incoming (tot 2 anni)
- Attivazione ufficio Beirut / gestione tender internazionali per forniture di prodotti Italiani
- KC*Emirati Arabi / attivazione ufficio SME per Italia/Europa per finalità di networking

Esperienze Manager Azienda

Giugno 2004 - Giugno 2008 - Gruppo Rimini Fiera SpA – Fiere e Congressi, Rimini (RN)

Responsabile Progetti e Strategie per i Mercati Esteri - Strategie ed azioni internazionali di medio-lungo termine tese ad innalzare l'immagine aziendale e fidelizzare i Clienti;

- Coordinamento ufficio "progetti esteri", project manager, assistenti, consulenti direzionali
- Incubatore nuove idee per sviluppo progettualità nuove e azioni fidelizzazione clienti
- Cluster tecnologie per trattamento rifiuti / Sviluppo eventi in Russia-Algeria-Cina-Emirati Arabi
- Cluster design, arredo, hospitality / Sviluppo eventi in Europa, Emirati Arabi, Russia
- Cluster Food & Beverage / Sviluppo idee di progetto
- Partecipazione ai CDA con le istituzioni, gli imprenditori, i vertici ed azionisti aziendali

Caviro Scarl - Beverage, Faenza (RA)

Sales & Marketing Manager – Gennaio 2003 - Maggio 2004 - horeca – sviluppo commerciale Italia-Estero

- Sviluppo commerciale per i nuovi prodotti canale Ho.Re.Ca
- Responsabilità fiere corporate Italia/Estero
- Partecipazione al team Controllo Qualità dal 2002 al 2004

Brand Manager – Gennaio 2001 – Dicembre 2002 - mercati esteri - Lancio di nuova categoria vini di alta qualità per la riqualificazione dell'immagine aziendale sui mercati esteri oltre che nazionale

- Lancio e Brand Management Italia-Estero nuova linea fine wines
- Supporto di trade mktg alla direzione export su analisi mercati e contratti distributivi con la GDO
- Linea prodotti Ho.Re.Ca.: riduzione selettiva costi per € 100.000 su fatturati € 2,5 mln (in 18 mesi)

Marzo 1997 - Dicembre 2000 - **Export Manager**

Guaber Spa - Distribuzione Largo Consumo, Fano di Argelato (BO)

Costruzione di una rete commerciale estera

- Incremento fatturati export di area da 2 a 8 ml €
- Attivazione di 37 nuovi importatori-distributori / Apertura di 15 nuovi mercati
- Implementazione ed avvio filiale Guaber Est-Europa / Ungheria
- Creazione sistemi di sales forecasting/rolling produzione per controllo forniture/magazzino
- Registrazione formule prodotti/registrazione dei marchi internazionali

Luglio 1994 - Febbraio 1997 - **Export Area Manager**

I.M.A. SpA, Macchine Automatiche – Agroalim./Pharma, Ozzano dell'Emilia (BO)

Sviluppo aree mercato estere nuove

- Gestione di una rete internazionale di Agenti e Dealer
- Negoziazioni dirette one to one con buyer (B2B) e vertici aziendali (tecnici)
- Attivazione filiale IMA Middle East / Dubai (U.A.E.) nel 1995
- Acquisizione cliente n°1 in A.Saudita (mercato dominato dalla concorrente n°1)
- Coordinamento servizi di pre-post vendita

Studi

Sett - Dic. 1992 - Languages & Management School

- **Marketing Certificate** / Camera di Commercio di Londra (UK)
- sett. 1987 - marzo 1992 - Università degli Studi di Bologna 100/110
- **LAUREA ECONOMIA e COMMERCIO** – "tesi ad indirizzo aziendale internazionale"
- 1982-1987 - Liceo Classico M.Minghetti, Bologna - **MATURITA' CLASSICA**

Lingue straniere

ITALIANO..... Madrelingua // **INGLESE** Fluente (certificato C1) ; sia parlato che scritto

SPAGNOLO Buono ; sia parlato che scritto

Autorizzo il Trattamento dei Dati Personali Contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 .
Bologna, 31 Agosto 2018. In fede