

Ing. Valentina Fianza

Cell [REDACTED]

Tel [REDACTED]

email: [REDACTED]

pec: [REDACTED]

Profilo Professionale

- Consulente di marketing strategico ed innovazione
- Consulente e docente di pianificazione strategica e project management
- Consulente di formazione (analisi dei bisogni, definizione dei contenuti, progettazione del materiale didattico, erogazione dell'intervento formativo)

Aree di specializzazione: Strategia ed innovazione, Formazione alle forze di vendita (tecniche di vendita B2B), Project Management, Comunicazione Applicata.

Eseguo interventi di formazione anche in aziende private, e la caratteristica dei miei interventi è di lavorare con il personale su un caso concreto di interesse aziendale, guidando ed aiutando il gruppo per trovare una soluzione operativa.

- Esperto indipendente valutatore per la Commissione Europea (Bruxelles) e per Enti italiani (Regione Lombardia, Regione Emilia Romagna, etc),
- Business Innovation Coach presso la Executive Agency per PMI della Commissione Europea, Europe Innovation Council.
- System Marketing Manager responsabile del Supporto alle Vendite e Marketing Strategico Nokia verso operatori cellulari leader nel settore; nei 7 anni in questa posizione ho sviluppato capacità manageriali e di project management ed ho coltivato la mia naturale propensione alla comunicazione e negoziazione.
- Esperienze all'estero: 18 mesi ad Helsinki come responsabile globale Nokia di techno-economic modeling (analista finanziario senior) ed un anno in Israele per start up delle attività commerciali di Nokia Networks.

Esperienze Professionali in marketing strategico, innovazione e comunicazione applicata, valutazione

Settembre 2009 – ad oggi Piccole e micro aziende

Responsabile del marketing strategico e dell'innovazione (formazione del management e del personale di staff in: tecniche di vendita B2B e human to human; business analysis, project management; definizione delle mansioni e divisione dei compiti, creazione e gestione di un team, comunicazione applicata).

ART-ER Bologna,

(novembre 2022- in corso) Membro del Nucleo di valutazione ex-post del Bando Attrazione degli Investimenti della Regione Emilia Romagna

(novembre 2021) Membro del Nucleo di valutazione ex-ante del Bando Attrazione degli Investimenti della Regione Emilia Romagna

(maggio-luglio 2021) Valutazione di Pre-Istruttoria di 120 domande presentate a valere sul bando regionale per la transizione digitale delle imprese artigiane, con partecipazione alle riunioni del nucleo di valutazione.

Commissione Europea, Horizon2020

Esperto valutatore della open call del progetto KITT4SME (2021, 2022)

Esperto valutatore della open call nel progetto SmartAgriHubs (da giugno 2020)

Esperto fornitore di servizi di Exploitation e Business Plan Development nel progetto Horizon ResultsBooster (da giugno 2020)

Commissione Europea, Executive Agency for Small & Medium-sized Enterprises (EASME) (da Maggio 2017)

Business Innovation Coach nel Programma EIC Accelerator Step2 di HorizonEurope, per:

- Impresa georgiana che si occupa di linguistic tools e Intelligenza Artificiale
- Impresa italiana che si occupa di sensoristica hyper-low power e batteryless
- Impresa francese che si occupa di componenti per quantum computing
- impresa spagnola che si occupa di InsurTech
- impresa italiana che si occupa di FinTech
- impresa italiana che si occupa di EdTech
- impresa italiana che si occupa di nanocoating
- impresa svedese che si occupa di collettori solari
- impresa di Salonicco (Grecia) che si occupa di torri per parcheggio verticale

Business Innovation Coach nel Programma SME Instrument di Horizon2020, Engaging SMEs in security research and development, per una impresa di Serle (BG) che si occupa di radar.

Business Innovation Coach nel Programma SME Instrument di Horizon2020 New business models for inclusive, innovative and reflective societies, per una impresa di Sarno (SA) che si occupa di applicazioni SW per il citizen engagement nella Pubblica Amministrazione.

Business Innovation Coach nel Programma SME Instrument di Horizon2020, Open Disruptive Innovation Scheme, per una impresa di Fisciano (SA) che si occupa di applicazioni SW per la handwriting recognition.

Regione Lombardia, Milano, Fondo Europeo per lo Sviluppo Regionale FESR (Aprile – Dicembre 2016, 2017-present) Esperto indipendente valutatore di:

- valutazione ex-post di progetti nel bando “Progetti di ricerca industriale e sviluppo sperimentale” del Programma Operativo Regionale 2014 – 2020 Ricerca e Innovazione nell’ambito di Smart Specialization Strategy e Smart Cities and Communities;
- 6 progetti presentati nel bando “Smart fashion and design” del Programma Operativo Regionale 2014 – 2020 Manifatturiero Avanzato e Industry 4.0 valutati ex-post;
- 2 progetti presentati nel bando “Eco-Industria (Ambiente ed Energia)” del Programma Operativo Regionale 2014 – 2020 Sostegno alle attività collaborative di R&S per lo sviluppo di nuove tecnologie sostenibili, di nuovi prodotti e servizi valutati ex-post;
- nel bando “Smart Living” (Integrazione tra produzione servizi e tecnologia nella filiera costruzioni-legno-arredo-casa) valutazione ex-post di oltre 30 progetti e 5 controlli in loco;
- 15 progetti presentati nel bando Tech Fast valutati ex-ante nel 2021-2022;
- 10 valutazioni ex-post di progetti del bando Tech Fast a Maggio 2023

DEI Tipografia del Genio Civile, Roma (Giugno 2017)

Autrice del libro: **Industria 4.0 e Iperammortamento**

Commissione Europea, Directorate General for Research and Innovation, Research Executive Agency, Brussels, Belgium (Dicembre 2012 – Febbraio 2013)

Esperto indipendente valutatore dei progetti presentati nel programma FP7 Benefits for the Small Medium Enterprises.

Ente Italiano Servizi Sociali, Roma (Settembre 2004 - Dicembre 2007)

Responsabile del marketing strategico, definizione e stesura del piano di Marketing, definizione e struttura del Master in Progettazione Sociale, definizione e struttura del corso per Assistenti Sociali liberi professionisti.

Nokia Networks (Gennaio 1996 - Dicembre 2002)

- **Senior System Marketing Manager** negli Account Team di TIM, **Nokia Italia S.p.A., Roma**, Italia (Luglio 2001 - Dicembre 2002).
Responsabile **Supporto alle Vendite e Marketing Strategico**, ho creato la relationship con TIM al fine di estendere la cooperazione alla fornitura di infrastruttura UMTS, definendo la soluzione Nokia valutandone i vari aspetti (tecnico e implementativo, finanziario, marketing).
- **System Marketing Manager** nell'Account Team di Wind, **Nokia Italia S.p.A., Roma**, Italia (Luglio 2000 - Giugno 2001).
Responsabile Supporto alle Vendite della relationship con Wind, al fine (raggiunto) di estendere la cooperazione alla fornitura di apparati GSM e UMTS.
- **System Marketing Manager** nell'Account Team di Orange Partner Israele, **Nokia Israel Communications, Tel Aviv, Israel.** (Agosto 1999 - Giugno 2000)
Responsabile Supporto alle Vendite della relationship con Orange Partner Israele, al fine (raggiunto) della fornitura di apparati GSM. Ho collaborato all'entrata di Nokia Networks nel mercato israeliano, per cui è stata creata Nokia Israel Communications e vinto il contratto per la fornitura di strutture di rete GSM a Orange Partner Israel.
- **System Marketing Manager** (Radio Access System) nell'Account Team di Omnitel Pronto Italia, **Nokia Telecommunications Italia, Milano**, Italia (Gennaio 1996 - Gennaio 1998).
Basandosi su differenti prodotti e feature del catalogo Nokia, definizione di una soluzione Nokia e valutazione dei vari aspetti (tecnico, finanziario, marketing). Come RAS System Marketing Manager sono stata il responsabile del team di RAS Sales Support (BTS Product Manager, BSC Product Manager, Complementary Systems Product Manager, BSS System Marketing Manager).

Siemens Telecommunications Italia (Ottobre 1993 - Dicembre 1995)

Ingegnere di Sistema, Ricerca e Sviluppo Reti Mobili GSM, Siemens Telecommunications Italia, Cassina de' Pecchi (Mi), Italia.

Definizione delle caratteristiche e feature delle generazioni successive del sistema BSS GSM.

Brevetto di un algoritmo per "GSM Handover in rapid field drop".

Esperienze Professionali nella formazione

Regione Lazio, Organizzazione e Attuazione Interventi Capitale Umano, D.D. G08351 del 7/07/2015, corsi di formazione finanziata di 120 ore (Giugno-Ottobre 2015)

"**Lavorare con efficacia**" Codice Progetto RL 043818, docente del modulo di 30 ore di "Teamworking e motivazione";

"**Motivazione e performance nel lavoro**" - Codice Progetto RL043038, docente dei moduli di "Tecniche di gestione dello stress", "Sviluppo dell'autostima e dell'autoefficacia" e "Teamworking e motivazione" per complessive 70 ore

Ingegneri Romani, corso approvato dal Consiglio Nazionale Ingegneri per la formazione continua, 12 crediti (Marzo-Aprile 2015)

Docente del corso (12 ore) di Project Management per Ingegneri

Regione Lombardia, programma Lombardia Plus (Gennaio-Giugno 2014)

Docente del modulo (50 ore) di Project Management al Master MIRE per "**Manager dell'Open**

26 settembre 2023

Innovation e delle Reti d'Impresa per le PMI".

Ordine dei dottori Agronomi e Forestali della Provincia di Roma (Luglio 2013)

Consulente di formazione del modulo di "Presentazione dei Risultati" del corso Microsoft Excel Avanzato.

Space Engineering S.p.A, Roma (Settembre 2011 – Febbraio 2012)

Consulente di formazione per il modulo di Project Management secondo standard PMI e ECSS, progettazione dell'intervento e docenza ai dirigenti aziendali.

Corsi di Educazione Continua in Medicina (ECM) (Giugno-Dicembre 2006)

Progettazione ed erogazione del corso (120 giornate in tutta Italia) di "Comunicazione efficace medico-paziente" (Centro Consulenze s.r.l. Firenze; casa farmaceutica sponsor: Menarini)

Regione Liguria, Assessorato Comunicazione, Formazione, Politiche giovanili e Culturali (Marzo 2005-Gennaio 2006)

Elaborazione di Obiettivi Specifici di Apprendimento e definizione delle Aree Professionali Alimentazione, Sociale e Sanitaria, Agricola e Ambientale, Chimica e Biologica, Tessile e Moda

Centro Italiano Opere Femminili Salesiane/FP Nazionale, Roma (dal 2004 al 2011)

Consulente di Formazione Professionale:

- Elaborazione di Guide di Comunità Professionale per l'elaborazione dei Piani Formativi Personalizzati (comunità professionali dell'Alimentazione, Sociale e Sanitaria, Agricola e ambientale; Commerciale e delle vendite, Aziendale e amministrativa, Estetica);
- Progetto Integrazione Puglia 2003 (formazione ai formatori nell'applicazione della riforma Moratti, Unità di apprendimento, Valutazione e Portfolio); Coordinamento delle attività di progetto affidate al CIOFS-FP nonché l'attività di Formazione dei Formatori per "Progetti Integrazione 2003 – Delibere regione Puglia n. 111 del 24/02/04 e n. 373 del 18/06/04". (1/10/04-31/12/06)
- Criteri di valutazione: valutazione di prodotto e valutazione di processo; Ho lavorato nel 2008 con il Ciofs-FP nazionale sulla valutazione e sugli aspetti formativi della valutazione e sui criteri di valutazione. Nello specifico mi sono occupata di Criteri di valutazione: valutazione di prodotto e valutazione di processo, basandomi sulle teorie salesiane sulla valutazione, come elaborato dal prof Pellerrey della Università Pontificia Salesiana.
- Coordinamento delle attività di ricerca ed elaborazione del report di ricerca del progetto ForGOT formazione-giovani-orientamento-lavoro (somministrazione di questionari a più di 3000 allievi dei Centri di Formazione Professionale salesiani, e poi agli ex-allievi, ai formatori, ai familiari, alle aziende partner nei percorsi di stage formativo). La ricerca è durata vari anni ed i report sono stati pubblicati su vari numeri (dal 2005 al 2008) della rivista Città CIOFS-FP disponibile su <http://www.ciofs-fp.org/pubblicazioni/rivista-citta-ciofs-fp/>
- Mappatura delle figure professionali del sociale in ottica della comunità di pratica (progetto che il CIOFS-FP ha eseguito su commessa ISFOL "Le comunità professionali del sociale. Scenario di riferimento e prospettive di sviluppo" (Az. 1 Mis. B1 PON Azioni di Sistema Ob.3 2000-2006) – Affidamento di incarico ISFOL Prot. 21846 del 03/12/04 – Determina del Direttore Generale n. 823 del 22/11/2004.). (Settembre 2004-Aprile 2005)

Università di Tor Vergata, Roma (Giugno 2003-Maggio 2004)

Consulente di Formazione, definizione, strutturazione e progettazione del Master di II livello in Etichettatura Nutrizionale

26 settembre 2023

Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze, Ministero delle Finanze, Roma (Aprile-Luglio 2003)

Consulente di Formazione: progettazione ed erogazione del modulo di Comunicazione Applicata al Master in Comunicazione e Educazione Nutrizionale; progettazione del corso in Comunicazione e Relazioni con la Stampa; progettazione del corso in Management e Leadership.

Nokia Networks (Settembre 2000 - Giugno 2001)

Group Manager del team Business Consulting, Sales Support Center, Nokia Italia S.p.A., Roma, Italia.

Responsabile di un team che focalizza l'attenzione del cliente sul valore del prodotto offerto invece che sul prezzo, basandosi su un approccio di **Value Based Marketing**.

Il team crea modelli completi e personalizzati di scenari 3G, usando strumenti di Business Modeling che permettono di adattarsi alle specifiche del cliente; dà indicazioni per sviluppi futuri degli strumenti di Business Modeling; è il punto di unione tra il cliente e l'account manager.

Come responsabile del gruppo di Business Consulting mi interfacciavo con il top- e senior-management dell'organizzazione del cliente, facendomi carico del follow up delle attività e presentando il 3G Business Model ai media, agli investitori, all'industria.

Ho efficacemente svolto **formazione alle forze di Supporto alle Vendite di Nokia Networks EMEA** (Europa, Medio oriente, Africa) mediante workshop di alcune settimane, rendendo i partecipanti capaci di modellare autonomamente una rete cellulare ed il relativo business plan.

Nokia Telecommunications Oy, Espoo, Finland (Febbraio 1998 - Luglio 1999)

Senior Consultant, Value Based Marketing, Radio Access System, System Marketing and Sales

Come Senior Consultant di Value Based Marketing sono stata responsabile del team virtuale (il team virtuale può essere considerato il primo stadio dell'Open Innovation) composto dai membri chiave dell'Account Team coinvolto nel processo di Value Based Marketing.

La strategia del Value Based Marketing consiste nel focalizzare l'attenzione del cliente sul valore del prodotto offerto invece che sul prezzo. La rete dell'operatore viene completamente modellata negli aspetti sia **tecnici** che **economici**; al cliente viene evidenziata la riduzione del **Total Cost of Ownership** (Capital Expenditure, Operational Expenditure) e/o i maggiori guadagni resi possibili dalle differenti soluzioni analizzate. Sono definiti i capisaldi del messaggio di marketing di tutti i programmi dell'unità produttiva di Radio Access System. Nei 18 mesi di attività in questa posizione ho coinvolto più di 25 operatori in tutto il mondo nell'attività di modellistica tecno-economica.

Come Senior Consultant ho **progettato e svolto numerosi workshop di formazione in Value Based Marketing** alle forze di vendita di Nokia Networks in tutto il mondo (tra gli altri Cina, Francia, Danimarca, Stati Uniti, Turchia).

Studi/Formazione

Maggio 2019, Bruxelles, Commissione Europea, Executive Agency for SMSs, due giorni di training per Business Innovation Coach con l'European Innovation Council.

Maggio 2000 - Ottobre 2000

Nokia Network Connector, tre moduli a **Palo Alto (CA, USA), Helsinki (FI), Brussels (BE)**.

Nokia ha sviluppato nel 1998 questo percorso di formazione per manager ad alto potenziale (solo il 5% dei manager di Nokia accede al Connector), i cui moduli sono:

Leadership con Blaine A. Bartlett, Presidente e CEO of Avatar Resources, CA (USA).

Business Environment and Strategies con **Dr. John Steffens, Programme Director** alla **London Business School** (UK).

Financial Excellence con Francois Calicis, chairman di MEGA Corporate (consolidated financial statements, financial policy, corporate market driven quality programmes), Bruxelles (BE).

26 settembre 2023

1° Settembre 1992 - 31 Luglio 1993

Master in Information Technology, CEFRIEL, Milano, Italia.

Cefriel (Centro per la Ricerca e la Formazione in Ingegneria dell'Informazione) è una collaborazione tra il Politecnico di Milano ed alcune tra le maggiori società di ricerca e produzione presenti in Italia nel settore dell'Information Technology (CSELT, Siemens, Bull, IBM, et al.).

Argomento della tesi di master è stata la definizione del canale di propagazione nello standard UMTS.

18 Marzo 1992

Laurea con Lode in Ingegneria Elettronica (indirizzo Telecomunicazioni, votazione 100Lode/100), Università di Bologna, Italia.

Ottima conoscenza dell'inglese parlato e scritto

C2 - Livello di padronanza della lingua in situazioni complesse

Membership:

- Ordine degli Ingegneri della Provincia di Roma dal 2004 con matricola A25284, settore: Civile e ambientale – Industriale – Dell'informazione; membro della Commissione Project Management in ambito Civile e Ambientale.
- REPRISE, *Register of Expert Peer-Reviewers for Italian Scientific Evaluation*, Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR);
- Banca Dati Esperti del Dipartimento della Funzione Pubblica, Presidenza del Consiglio.
- Business Innovation Coach presso l'Executive Agency SME, Commissione Europea.

Dati Personali

Nata il [REDACTED] a Napoli, Stato Civile [REDACTED]

Residente in Via [REDACTED]

Codice Fiscale [REDACTED] Partita IVA [REDACTED]

Autorizzo il trattamento dei dati personali in base al D. LGS. 196/03