

CURRICULUM VITAE
EUROPASS



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **COCCHI CLAUDIO**
Indirizzo [REDACTED]
Telefono [REDACTED]
E-mail [REDACTED]
Profilo LinkedIn [REDACTED]
Nazionalità [REDACTED]
Data di nascita [REDACTED]

ESPERIENZA LAVORATIVA

2024 Assessor Maturità Digitale e Cybersecurity per DIH -Confindustria Reg. Toscana

2024-2017 CONSULENTE DIREZIONALE - BUSINESS DEVELOPER - INNOVATION MANAGER MISE E UNIONCAMERE , CERTIFICATO UNI 11814:2021

- Nome dell'azienda Collaborazione con varie PMI (vedi sotto alcune collaborazioni)
- Tipo di società (settore di attività) **PMI:** Advanced Microwave Engineering srl (sensori in ambito industriale, sicurezza ed anticollisione), Dielectrik (colonnine ricarica automobili elettriche), Excenter srl (servizi consulenza), ADV Spazio srl (casa editrice) ACTA (sviluppo prototipi), Bluebiloba (piattaforma software per Forest Sharing)
ICAD SISTEMI srl (strumenti di pagamento elettronico e di fidelizzazione), Seares srl (ammortizzatori per ormeggi), Mares srl (servizi ambientali, servizi di manutenzione, energie rinnovabili), Blueoak srl (virtual tour, telerilevamento con droni, piattaforme software), Genera srl (Cooperazione internazionale), IGS srl (servizi consulenza), Cedas Organizzazione Aziendale srl (servizi consulenza), Ripple srl (azienda elettromeccanica).
Startup innovative: settore moda e design, servizi informatici, piattaforma software per servizi di forest sharing, ammortizzatori per settore nautico e settore edile, settore turistico balneare, piattaforma software per turismo sostenibile
Corsi di formazione tenuti presso APCO Italia, Federmanager Toscana, Contamination Lab Pisa, Facoltà economia e management Pisa , Alternanza Scuola-lavoro presso Istituto Gobetti Volta, Eurosportello, progetti di formazione finanziata con Marbal srl
Assessor presso DIH Confindustria (maturità digitale, cybersecurity per PMI)
- Posizione lavorativa Consulente Direzionale - Innovation Manager - Temporary Manager - Temporary Export Manager

- Principali mansioni e responsabilità
 - Sviluppo del Business; definizione Business Model e Business Plan; marketing strategico; studi di mercato, strategie d'internazionalizzazione e loro implementazione; servizi di supporto finalizzati ad accordi e alleanze strategiche; ricerca di operatori/partner finalizzata alla conquista di nuovi mercati/prodotti; analisi e segmentazione clientela; processi innovativi per la valorizzazione del brand.
 - Nuovi metodi organizzativi a supporto di una crescita aziendale sostenibile; lancio di nuovi prodotti e servizi; efficientamento processi aziendali tramite Agile Management - Lean Startup- Lean 6-Sigma- Design Thinking. Operations and Supply Chain Management
 - Progetti di digitalizzazione e sicurezza delle informazioni - Assessment maturità digitale e cybersecurity - Gestione bandi di finanziamento-
- 2016-2006** **Direttore vendite Italia /business development /comunicazione esterna**
- Nome dell'azienda e città Gilbarco srl - Firenze
 - Tipo di società/ settore di attività Multinazionale americana leader di mercato B2B nell'industria Oil & GAS- Sede italiana: centro eccellenza EMEA per i sistemi di pagamento, sistemi informatici delle stazioni di servizio e software e servizi di fidelizzazioni dei clienti.
 - Posizione lavorativa Direttore Vendite Italia/Business Development
 - Principali mansioni e responsabilità
 - Dirigente di una struttura vendite con KAM, , Area Manager, rivenditori e agenti. Il mio contributo ha portato una **crescita media annuale del 3%** su un mercato consolidato di cui l'azienda detiene **oltre il 50% di market share** ed un **fatturato** sotto la mia responsabilità compreso tra **40-50M€**.
 - Definizione delle strategie commerciali, analisi di mercato, sviluppo del profitto aziendale e stesura del budget. Strategia e ricerca di partner per lo sviluppo di mercati internazionali . Attività di marketing per il rafforzamento del brand.
 - Digitalizzazione dei processi di vendita , digital marketing e metodologie LEAN, Efficientamento processi aziendali**
- 2005-2000** **International Key Account Manager**
- Nome dell'azienda e città Gilbarco srl - Firenze
 - Posizione lavorativa KAM per compagnie petrolifere **internazionali** (Q8, Total, ENI). Sviluppo del business attraverso accordi internazionali con le compagnie e partnership con aziende estere locali, analisi dell'affidabilità finanziaria di società estere, piano strategico di penetrazione commerciale, analisi economica dell'investimento
- 2000-1997** **Western Europe Distribution Manager**
- Nome dell'azienda e città Logitron srl - Firenze
 - Tipo di società/ settore di attività Settore Oil & Gas Industry, Firenze (oggi parte del gruppo Gilbarco)
 - Posizione lavorativa Responsabile Internazionale dei distributori - Area Ovest Europa
Costruzione di una rete di supporto manutentivo e di vendita, analisi dell'affidabilità finanziaria delle società estere, piano strategico di crescita sui nuovi mercati, azioni di marketing per il rafforzamento del brand. Analisi costi-ricavi per assicurare una crescita sostenibile
- 1997-1992** **ACCOUNT MANAGER /MARKETING MANAGER**
- Nome dell'azienda e città MagneTeK Spa - Terranova Bracciolini (AR)
 - Tipo di società/ settore di attività Multinazionale americana, settore elettronica industriale ed azionamenti elettronici (mercato B2B)
 - Posizione lavorativa **Marketing Manager / KEY Account Manager**

<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Attività di marketing con il compito di effettuare l'analisi e segmentazione di mercato per una nuova linea di prodotto (AC Drives/ automazione), definizione del business plan con costi e ricavi, analisi requisiti clienti potenziali, realizzazione del Brand, , analisi del valore potenziale del mercato, analisi della concorrenza, analisi del valore della proposizione commerciale, analisi dei propri punti di forza e debolezza elaborazione di piani di Marketing per l'internazionalizzazione, consulenza per certificazioni estere di prodotto</p> <p>Come Key Account Manager mi sono poi occupato della gestione e sviluppo dei clienti Siemens in Germania (DM 30M annui) per passare poi alla gestione commerciale e logistica di AT&T ed IBM (\$60M annui) con sede negli Stati Uniti. Pianificazione della certificazione dei prodotti , loro entrata in produzione e successivi cicli logistici per le sedi americane IBM</p>
	<p>1992-1991 Consulente tecnico</p> <p>Plessey Spa -- Terranova Bracciolini (AR)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di società/ settore di attività 	Multinazionale, settore elettronica industriale, sede italiana acquisita da MagneTek
<ul style="list-style-type: none"> • Posizione lavorativa 	R&D come finalizzazione della mia tesi di laurea sperimentale sugli AC drives.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

<ul style="list-style-type: none"> • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	<p>1983- 1991 Laurea Magistrale in ingegneria elettronica</p> <p>Università degli Studi di Firenze</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifica conseguita 	Ingegnere elettronico, laurea magistrale (vecchio ordinamento)

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Maturate nel corso della vita e della propria esperienza lavorativa, anche se non supportata da attestati o da certificati ufficiali.

	<p>Le competenze acquisite, nella multinazionale Gilbarco sui processi LEAN ed i progetti AGILE, e la successiva esperienza di business developer con le startup e le PMI mi consentono di dare un valore aggiunto nelle attività organizzative in aziende che ambiscono a crescere attraverso un'ottimizzazione ed efficientamento dei propri processi, nella loro digitalizzazione, per essere più competitive sul mercato oppure affiancarle nel lancio di nuovi prodotti o che vogliono arrivare ad un'internazionalizzazione del loro business, supportandole con servizi di Temporary Management /Temporary Export Management</p>
<p>Maggio 2017</p>	Practitioner Mentor di Startup Innovative - percorso Federmanager Innovation - Certificazione rilasciata da APCO
<p>Giugno 2017</p>	Negotiation Manager nr. 012 certificato da Cepas (scadenza maggio 2022)
<p>Ottobre 2019</p>	Consulente di Management Qualificato da APCO n. 201910011 (Associazione Professionale Consulenti di Management) e accreditato come Innovation Manager
<p>Settembre 2019</p>	Accreditato dall'Associazione Toscana Dirigenti Aziende Industriali A.To.D.A.I. come manager per la Gestione dell'Innovazione e delle Start-Up ai sensi dell'art. 5 c.2 lett.a) del DM 7 maggio 2019 del MISE
<p>Ottobre 2019</p>	Iscritto nell'elenco degli Innovation Manager del MISE
<p>Nov. 2019 - Ott. 2020</p>	Percorso di formazione Academy Federmanager per Temporary Manager con focus su Startup innovative
<p>Luglio 2020</p>	Advisor accreditato - Fondazione R&I - ricerca ed imprenditorialità
<p>Gennaio 2021</p>	Temporary Manager certificato da RINA (certificato CCM-629/21)
<p>Maggio 2021</p>	Manager per processi di Internazionalizzazione- attestato di competenza rilasciato dalla Regione Lombardia (n°RL00634242- ID Attività 4204)
<p>Ottobre 2021</p>	Lean Six Sigma Green Belt . Certificazione rilasciata da The Academy BQF

- Dicembre 2021 Innovation Manager certificato da UNITER-ACCREDIA secondo la norma UNI 11814:2021
- Ottobre 2022 **Italy Champion e medaglia d'argento nel concorso mondiale Constantinus International Award** - Riconoscimento internazionale per i migliori progetti nel campo della consulenza
- Ottobre 2022 Innovation Manager accreditato da UNIONCAMERE
- Ottobre 2023 Iscrizione nell'elenco degli **Innovation Manager del MIMIT**
- Dicembre 2023 **Premio Innovazione Regione Toscana 2023** assegnato ad AME srl che ho supportato come Innovation Manager. Nel 2018 stesso premio vinto dalla startup innovativa SEARES rl e nel 2021 vinto con la startup BLUEBILOBA srl, entrambe supportate da me come Innovation Manager & Business Development Manager
- Primo semestre 2024 Percorso Twin Revolution Program per la digitalizzazione e sostenibilità completato con lo Study Tour a New Your , San Francisco e nella Silicon Valley

MADRE LINGUA ITALIANO

Inglese
ALTRE
LINGUE

Comprensione		Parlato	Scritto	
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
B2	C1	C1	C1	B2

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

*Mettere in evidenza la propria
propensione ai rapporti interpersonali,
soprattutto per posizioni che
richiedono il lavoro in team o
l'interazione con la clientela o partner
aziendali*

Ho una lunga esperienza di lavoro in team, facilità nei rapporti interpersonali. Cerco di spingere i collaboratori a proporre le loro soluzioni che poi discutiamo/ottimizziamo insieme . Ho maturato una profonda capacità negoziale che utilizzo nella vita quotidiana, con i colleghi e per stipulare accordi di valore.
Capacità di creare relazioni di lunga durata e solide partnership con i miei clienti. Questi mi riconoscono correttezza, affidabilità, e soprattutto un'accentuata capacità di anticipare i trend di mercato e di capire le loro esigenze.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

*Esplicitare le capacità acquisite
nell'eventuale coordinamento di altre
persone o se incaricato di gestire
progetti in contesti aziendali
complessi e articolati.*

Lavorando per circa 25 anni come coordinatore di team e come dirigente in una organizzazione internazionale a matrice, ho acquisito una leadership basata su un approccio coaching (priorità, visione d'insieme , esempio personale , motivazione e ottimizzazione processi) e sulla delega e controllo in momenti formali ed informali. Ho un approccio organizzativo strutturato e sistematico, con attenzione ai dettagli ma mantenendo flessibilità ed adattabilità alle situazioni. Sono parte attiva nei processi decisionali e organizzativi. Ho una forte focalizzazione e costanza nel perseguire i target.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE

*Eventuale conoscenza di specifici
macchinari o tecniche particolari,
anche in ambito informatico/gestionali.*

So guidare il team vendite/marketing con metodo e costanza nell'utilizzo di strumenti di **CRM** (Salesforce e tool similari) per monitorare e pianificare le attività di vendita, di profilazione dei clienti e lo sviluppo delle soluzioni a portafoglio per migliorare i due parametri di "**coverage**" e "**conversion**".

Ho Esperienza nel rendere efficienti i processi aziendali attraverso un approccio **LEAN**, il metodo Kaizen e con tecniche di **problem solving** (es. ridurre i costi, il time to market , ottimizzare un processo rispetto ad un obiettivo fissato), valutarne i rischi (FMEA) e nello sviluppare il business di un'azienda, rivedendone il **Business Model** e guidando o proponendo agli stakeholder la riorganizzazione che ne deriva. Ho esperienza nella digitalizzazione dei processi aziendali. Ho applicato la metodologia **LEAN SIX SIGMA** presso l'azienda AME srl per ottimizzare e stabilizzare il processo produttivo all'interno dei limiti di specifica identificati come target. Successivamente ho curato il trasferimento dello stabilimento produttivo e dei magazzini per AME come Responsabile della Supply Chain e delle Operations.

Ho tenuto **corsi** come relatore sullo **sviluppo dell'idea imprenditoriale, business model , lean startup , proposizione del valore, sviluppo prodotti, analisi priorità ed analisi preventiva dei rischi**, presso Federmanager toscana, presso APCO (Mi) , presso il dipartimento di Economia e Management dell'Università di Pisa, presso il Contamination LAB di PISA nell'ambito del PhD+, esperienze di alternanza scuola lavoro. Faccio parte dei docenti per i corsi organizzati da Eurosportello Confesercenti.

Pubblicazioni sulla prestigiosa rivista: **HARVARD BUSINESS REVIEW**

COORDINAMENTO BANDI DI FINANZIAMENTO VINTI :

-BANDO POR FERS 2014-2020 AZIONE 1.1.2 SUB A) SOSTEGNO ALLE MPPI PER L'ACQUISIZIONE DI SERVIZI PER L'INNOVAZIONE,-BANDO REGIONALE: AZIONE 3.4.2 SUB A) "INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL SISTEMA PRODUTTIVO REGIONALE: AIUTI EXPORT MPPI MANIFATTURIERO". ADVANCED BUSINESS MODEL STRATEGIC INNOVATION ", BANDI SACE SIMEST PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE E LO SVILUPPO DEL COMMERCIO ELETTRONICO, BIT ARTES 4.0-INAIL

CAPACITÀ E COMPETENZE
ARTISTICHE

Passione per musei ed arte- storia citta' di Firenze - socio FAI

PATENTE

B

ALTRE CAPACITÀ E
COMPETENZE

CORSI

2023: Reporting impatti ESG e misurazione ecosostenibilità
2023: Blockchain pubblica: sostenibilità per chi produce e chi consuma (APCO)
2022: Sostenibilità percorso formativo avanzato - Bureau Veritas
2021: Smart Master Innovation manager - APCO
2021: Hubspot Academy : vari corsi Sales e Digital Marketing
2020: Lean Six Sigma per Green Belt
2020: Processo di Formazione (Federmanager Academy) e Certificazione (RINA)
per Temporary Manager
2019: Digital marketing presso CCIAA Firenze
2018 :Gestire i requisiti di prodotto in un contesto incerto ed instabile
2018 : Lavorare per sprint ed acceleratori di progetto (Open Innovation)
2018: Percorso Innovation Manager presso Academy Federmanager
2017: Brand Management presso MIP (Politecnico Milano), Mentor di Start-up
innovative (APCO)
2017: Comunicazione efficace: Think on your feet®, BridgePartners , Industry 4.0 e
Fabbrica liquida®
2016: Advanced Problem Solving, Performance appraisal;
2015: Digital Marketing, Guida Sicura
2014: Negotiation Drivers: NegoPro®, BridgePartners
2014: Performance for growth, Gestire il Cambiamento attraverso il Team Building
2013: BridgePartners Marathon (negotiation drivers), Price Management, Value
Selling
In precedenza: corsi su Team Building, Problem Solving, Leadership, Contratti
Internazionali, Six Sigma ,Key Account Management presso Bocconi,
Customer Relationship Management presso COSEFI Assindustria

IL SOTTOSCRITTO Claudio Cocchi NATO A [REDACTED] IL [REDACTED] E
RESIDENTE A [REDACTED] CONSAPEVOLE DELLA RESPONSABILITÀ PENALE PREVISTA,
DALL'ART. 46 E DALL'ART. 76 DEL D.P.R. 445/2000 e s.m.i., PER LE IPOTESI DI FALSITÀ IN ATTI E DICHIARAZIONI
MENDACI IVI INDICATE, DICHIARA CHE LE INFORMAZIONI SOPRA RIPORTATE SONO VERITIERE E PRESTA IL
PROPRIO CONSENSO AFFINCHÉ VENGANO ESEGUITI I CONTROLLI DI CUI AL D.P.R. 445/2000 e s.m.i., CON
PARTICOLARE RIFERIMENTO ALLE MODALITÀ DEI CONTROLLI DISCIPLINATE DAL COMBINATO DISPOSTO
DEGLI ARTICOLI 2 E 71 DEL D.P.R. CIT. " E "AUTORIZZO IL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI AI SENSI
DELL'ART. 13 GDPR (Regolamento UE 679/2016

Data: 8/10/2024

Claudio Cocchi
