|  |
| --- |
| Formato europeo per il curriculum vitae  11 |

|  |
| --- |
| Informazioni personali |



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nome |  | **GIORGIO FIAMMENGHI** |
| Indirizzo |  | **Via Cooperazione, 5 – 26100 Cremona** |
| Telefono |  | **3483147751** |
| Fax |  | **-** |
| E-mail |  | **gfiammenghi27@gmail.com** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nazionalità |  | Italiana |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Data di nascita |  | 18 giugno 1963 |

|  |
| --- |
| Esperienza lavorativa |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| • Date (da – a) |  | Gen-2025 a oggi |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **Elevion Holding Italia** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Energy Efficiency |
| • Tipo di impiego |  | Professionista Partita IVA Part Time |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | Business Development & Strategic Marketing  Lead Generation – Strategic & Operative Marketing Plan - Content Managemement – Inbound Marketing – Sales Coaching |
|  |  |  |
| **•** Date (da – a) |  | Ago-2023 a oggi |
| **•** Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **SOM POLIMI –School of Management Politecnico di Milano** |
| **•** Tipo di azienda o settore |  | Education |
| **•** Tipo di impiego |  | Professionista Partita IVA Part Time |
| **•** Principali mansioni e responsabilità |  | **Community manager**  **Metaverse Marketing Lab - Politecnico di Milano, School of Management**  Business Development – Lead Generation – Content Management – Community Engagement – Cross Enabler Project |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **•** Date (da – a) |  | Gen-2016 a oggi |
| **•** Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **GSOM POLIMI – Graduate School of Management Politecnico di Milano** |
| **•** Tipo di azienda o settore |  | Education |
| **•** Tipo di impiego |  | Professionista Partita IVA |
| **•** Principali mansioni e responsabilità |  | **Marketing Faculty.** Sales Management - Lead Generation – B2B Distance Selling – Business Development – Internationalization |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **•** Date (da – a) |  | Da Apr-21 a Mar-23 |
| **•** Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **UBIQUICOM SRL** |
| **•** Tipo di azienda o settore |  | IoT – Real-Time Locating Systems |
| **•** Tipo di impiego |  | Dipendente - Quadro |
| **•** Principali mansioni e responsabilità |  | **CMO Chief Marketing Officer** | Branding – Communication & PR - Internationalization - Business development - Lead generation - Partnership – Alliances - Partners program – CRM – Digital marketing – Inbound marketing |
| • Date (da – a) |  | Da Ott-19 a Mar-21 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **LGH SPA (GRUPPO A2A)** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Multiutility – Green energy - Bioenergy |
| • Tipo di impiego |  | Dipendente - Quadro |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **Business Development Manager** | Business Development B2B – Canali Digitali – Canali Indiretti – Lead Generation – Inbound Marketing - Key Accounting – CRM – Sales Coaching - supporto Commerciale/Marketing alle Business Unit del Gruppo (in Staff al CEO) |
| • Date (da – a) |  | Da Feb-17 a Set-19 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **ANTOLINI SPA** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Pietra naturale – Interior design - Luxury |
| • Tipo di impiego |  | Professionista Partita IVA |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **International Partner Manager** | Business Development - International Partner Program – Ricerca, selezione, valutazione, negoziazione contratti di esclusiva con grandi distributori per Mercato/Paese |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| • Date (da – a) |  | Da Set-15 a Gen-17 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **DG MOSAIC SRL** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Micromosaico luxury in vetro – nanotecnologie – interior designer |
| • Tipo di impiego |  | Professionista Partita IVA |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **International Business Developer – Sales Director** | Multi-channel strategic international marketing plan - Business Development - International Sales Force development and management - Key Account |
| • Date (da – a) |  | Da Lug-02 a Giu-15 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **MBE MAIL BOXES ETC.** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Franchising: Spedizioni – Grafica & Stampa – altri prodotti e servizi per PMI |
| • Tipo di impiego |  | Amministratore azienda del Gruppo |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **Sales Director Divisione Grafica & Stampa** | Sales Management – Piano di Marketing e Vendite Strategico e Operativo - Sales - Customer Service - Corporate Key Account – Supporto al Franchising Development Department per l’ingaggio dei nuovi Affiliati - Supporto ai Master Licencee Internazionali |
| • Date (da – a) |  | Da Gen-98 a Giu-02 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **DFS DIREFARESTAMPARE SRL** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Start up Franchising Network (Servizi Grafica & Stampa per PMI) |
| • Tipo di impiego |  | Socio e amministratore |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **Founder – CEO - Sales Director** | Start up (Business Concept - Business plan – Sviluppo Franchising) – Sales Management – Training – Ricerca investitori e negoziazione |
| • Date (da – a) |  | Da Apr-93 a Dic-98 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **NOVA SRL** (SPIN OFF DI GRAMMA CONSULENTI DI MANAGEMENT SRL) |
| • Tipo di azienda o settore |  | Consulenza direzionale |
| • Tipo di impiego |  | Professionista Partita IVA |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **Senior consultant** | Marketing & Sales |
| • Date (da – a) |  | Da Set-90 a Feb-92 |
| • Nome e indirizzo del datore di lavoro |  | **BARILLA SPA** |
| • Tipo di azienda o settore |  | Divisioni Pasta Biscotti e Sostituiti del Pane |
| • Tipo di impiego |  | Dipendente |
| • Principali mansioni e responsabilità |  | **Logistic Project Manager** | Implementazione nuovo programma MRP – Programmazione della produzione - Supply Chain |

|  |
| --- |
| Istruzione e formazione |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| • Date (da – a) |  | Da Mar-92 a Mag-93 |
| • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione |  | **MIP – Graduate School of Business Politecnico di Milano (MBA)** |
| • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio |  | Progetto MBA: Piano di Marketing Strategico di una nuova Business Unit RADICI GROUP (Bergamo) – GRAMMA CONSULENTI DI MANAGEMENT (Milano) |
| • Qualifica conseguita |  | Diploma di merito |
| • Date (da – a) |  | Da Ott-82 a Ott-89 |
| • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione |  | **Politecnico di Milano - Laurea in Ingegneria Meccanica** |
| • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio |  | Progetto Tesi: Pirelli Pneumatici (1988). Logistica, Just in Time, Total Quality, Lean Production |
| • Qualifica conseguita |  | 85/100 |

|  |
| --- |
| Capacità e competenze personali |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Madrelingua |  | **Italiana** |

|  |
| --- |
| Altre lingue |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | **Inglese** |
| **•** Capacità di lettura |  | Eccellente |
| **•** Capacità di scrittura |  | Eccellente |
| **•** Capacità di espressione orale |  | Eccellente |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **•** Capacità di lettura |  | Buono |
| **•** Capacità di scrittura |  | Elementare |
| **•** Capacità di espressione orale |  | Elementare |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Capacità e competenze relazionali |  | Coaching – Teambuilding - Public Speaking – Networking - PR |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Capacità e competenze organizzative |  | Sales Management - Team management – Project Management |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Capacità e competenze tecniche |  | Marketing Plan – Business Development – Lead Generation - Social Selling – Distance Selling – CRM (Customer Relationship Management) – Demand Generation – Inbound Marketing |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Capacità e competenze artistiche |  | Art Direction |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Patente o patenti |  | B |
| Ulteriori informazioni |  | Da Mar-2019  **The European House Ambrosetti (Milano)** | Marketing Strategico  Mar-2020  **FrancoAngeli**  Autore del libro “Oralità digitale e generation lead. Modelli e canvas per dialogare, attirare e vendere su LinkedIn”, co-autore Prof. Doriano Marangon  Instant book e manuale, si rivolge a chi si occupa di marketing, sales e people, CEO, CIO e a chi ha la consapevolezza che la continua innovazione digitale è vitale e che le attività online e offline necessitano di integrazione.  Acconsento al trattamento dei miei dati personali ai sensi dell’art. 13 Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell’art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) per scopo di ricerca e selezione del personale.  Ai sensi del GDPR 2016/679, il sottoscritto autorizza il Politecnico di Milano a pubblicare sul sito WEB di Ateneo il presente Curriculum Vitae, per i fini istituzionali e in ottemperanza al D. Lgs. n. 33 del 14 marzo 2013 (Decreto trasparenza) come modificato dal D. Lgs. 97 del 2016. |