

CURRICULUM VITAE

DATI PERSONALI:

Nome / Cognome: Alberto Andreini

Nato a Firenze il 29/11/1966

Domicilio:

Via Pian di Grassina 183
50012 Bagno a Ripoli (FI)

Recapiti Telefonici:

Cell. 393/2527048
Abit. 055/640111

e-mail: andreini66@gmail.com



PERCORSO PROFESSIONALE:

Febbraio 2021 - In corso

Consulente aziendale presso imprese del territorio in ambiti strategici quali l'efficiamento energetico, digitalizzazione e innovazione, comunicazione e marketing.

Collabora con selezionate società specializzate e leader di settore (quali es. Progetti Gielle Srl, Apogeo Firenze) nella pianificazione di progetti con accesso a bandi e finanziamenti nell'ambito formativo e dello sviluppo aziendale.

Svolge strategica attività formativa riferita ai settori di intervento dove al ruolo di docente d'aula affianca e svolge attività di tutoraggio di progetto.

Gennaio 2019 - Febbraio 2021

Business Development Manager settore sanità.

Azienda: Witapp Srl. - Firenze

Obiettivo:

Costruire e sviluppare la struttura commerciale e distributiva finalizzata alla diffusione del nuovo sistema di Imaging Sanitario presso le principali strutture chirurgico sanitarie pubbliche e private a livello nazionale.



Febbraio 2018 - Gennaio 2019

Business Development Manager della divisione societaria dedicata al settore sanità.

Azienda: Witapp Srl. - Firenze

Obiettivo:

Indirizzare il reparto di sviluppo e ricerca delle tecnologie Mixed Reality e Augmented Reality verso il settore dell'Imaging Sanitario.

Dal percorso si sviluppa un software innovativo per la rappresentazione olografica degli esami diagnostici TAC e Risonanza Magnetiche che viene brevettato.

Novembre 2017 - Dicembre 2018

Business Development Manager

Azienda: Witapp Srl. - Firenze

Azienda di Ingegneria Informatica specializzata nella digitalizzazione di aziende di media/grande dimensione, sviluppo di piattaforme informatiche e App Mobile di rilevante dimensione e complessità anche a livello internazionale.

Oltre a realizzare applicativi destinati allo sfruttamento in ambito produttivo/industriale delle nuove tecnologie ovvero la Virtual Reality, Augmented Reality e la Mixed Reality. Grazie a queste tre tecnologie vengono sviluppate soluzioni destinate ad alcuni specifici settori: industriale, sanitario e dei beni culturali.

Obiettivo:

Sviluppo dell'attività commerciale dell'azienda nel settore industriale e dei beni culturali

Novembre 2016 - Novembre 2017

Consulente commerciale

Azienda: Hermes Consulting srl - Firenze

Obiettivo:

Sviluppo commerciale clienti settore industriale in particolare farmaceutico

Novembre 2015 - Novembre 2016

Consulente Marketing e Comunicazione

Azienda: Hermes Consulting srl - Firenze

Obiettivo:

Organizzare e sviluppare la struttura di marketing e comunicazione della società Hermes Consulting Srl operante nei settori della consulenza in particolare negli ambiti Vision &



Engagement, Leadership, Sostenibilità, Digital&Human transformation per aziende italiane di primissimo piano di diversi settori: manifatturiero, assicurativo, bancario, servizi etc.

Novembre 2013 – Novembre 2015:

Consulente Marketing, Formatore e Business Manager nell'area Centro-Italia.

Azienda: Prima Posizione Srl - Padova

Obiettivo:

Ampliare il portafoglio clienti aziendale diventando punto di riferimento per la gestione degli investimenti 'on line' delle aziende clienti. Ampliare l'ambito territoriale con nuove aziende in aree quali Cesena, Faenza, Forlì, Piacenza, Carpi, Modena, Pesaro-Urbino.

Tenere nei medesimi territori oltre che in Toscana seminari destinati alla 'formazione' di Imprenditori e Manager relativamente alle strategie vincenti del Web Marketing declinato in tutti i suoi aspetti, potenzialità e strumenti.

Novembre 2012 - Ottobre 2013:

Business Editor per la regione Toscana della rivista Platinum - Aziende e Protagonisti

Azienda: Gruppo Sole 24 ore Media.

Obiettivo:

Sviluppare un importante portafoglio di aziende di media e grande dimensione (dagli 8 MLN di fatturato a crescere) in area toscana e bolognese. Aziende che appartengono a numerosi e diversi settori: Meccanico, Moda, Arredamento, Terzisti settore moda, Farmaceutico, Nautico, Navale, Aereo Spaziale, Alimentare, Estattivo, Energetico.....

2002 - 2012

Direzione commerciale mercati libreria, edicola, G.D.O.

Azienda: Casa Editrice Bonechi srl - Firenze

Obiettivo:

Sviluppo e consolidamento della distribuzione delle linee editoriali all'interno dei mercati libreria, edicola e G.D.O.

1997 - 2002

Direzione editoriale settore grandi opere, varia, manualistica ed alcune collane turistiche.

Azienda: Casa Editrice Bonechi srl - Firenze

Obiettivo:

Consolidamento e sviluppo linee editoriali, gestione unità produttiva complessa.

1994-1997.



Azienda: Casa Editrice Bonechi srl - Firenze

Responsabile editoriale settore grandi opere e collane di manualistica.

1994

Assunto presso la Casa Editrice Bonechi Srl.

ESPERIENZE MATURATE:

AREA COMMERCIALE:

Business Account.
Direzione commerciale
Business Development Manager (Attuale incarico)

Costruzione e sviluppo e ampliamento nuove reti commerciale in diversi settori: industriale, informatico, manifatturiero, sanitario, beni artistico-culturali.

Attività di Consulenza e Account Commerciale con aziende clienti di primo piano con particolare attenzione alla conoscenza del prodotto.

STRATEGIA AZIENDALE E PRODUZIONE:

Esperto di prodotto

Direzione di unità produttive complesse.

Sviluppo di nuovi segmenti di business aziendali grazie all'applicazione di tecnologie innovative a settori diversi quali l'industriale meccanico, edile, navale, automotive e sanitario.

AREA COMUNICAZIONE E MARKETING

Affiancamento della Direzione Aziendale nell'individuazione delle migliori strategie di investimento in ambito sia Web sia off-line.

Definizione piano di comunicazione, visibilità e promozione per Aziende in settori disparati quali ad esempio quello meccanico, del lusso, bancario, arredamento, abbigliamento, moda e vari altri.



PERCORSO DI STUDIO:

Diplomato nel 1986 con Maturità Scientifica.

Laureato presso l'università degli Studi di Firenze.

Corso di Laurea Storia della Filosofia Prof. Paolo Rossi Monti

Lurea conseguita nell'ottobre del 1992 con 110/110.

Tema della tesi: Emmanuel Mounier. Un intellettuale tra destra e sinistra.

Gennaio 1993 – Maggio 1994: Servizio militare svolto come Ufficiale di Complemento nell'Arma dei Carabinieri presso i Servizi di Sicurezza dell'Aeroporto Internazionale di Fiumicino.

LINGUE CONOSCIUTE:

Inglese e francese, scritto e parlato, in grado di condurre trattative.

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali secondo le leggi vigenti in materia.

