

Enrico Molinari

Nato a Milano, il 25 maggio 1975

Ho consolidato un'ampia esperienza in gruppi nazionali ed internazionali, ricoprendo ruoli con responsabilità di pianificazione delle strategie di vendita, marketing, comunicazione istituzionale, internazionalizzazione d'impresa e creazione/gestione di risorse umane e reti vendita in segmenti di mercato ad alto valore aggiunto come il bancario-finanziario, il retail, le energie rinnovabili, l'ICT e l'automotive, conseguendo gli obiettivi assegnati di sviluppo commerciale, organizzativo e gestionale, di crescita del conto economico per responsabilità di funzione, di relazione con gli stakeholder e di valorizzazione delle risorse umane.

Tale esperienza, unitamente al ruolo di consulente in diverse aree strategiche per la PA, alla partecipazione come relatore e formatore a convegni e conferenze (120+) ed al coordinamento e gestione di programmi e progetti comunitari ad accesso diretto e centralizzato e/o indiretto, mi ha permesso di sviluppare e consolidare un sistema di relazioni istituzionali e personali di valore.

Sono autore di articoli in campo economico e d'impresa (80+) e preparo ed erogo alta formazione in materia di finanziamenti diretti europei 2014-20, sviluppo d'impresa, comunicazione, organizzazione, management ed economia delle reti legata a progetti di innovazione e di ricerca europei che richiedono attenzione alla dimensione e all'integrazione fra i territori, alle politiche di attrazione degli investimenti ed all'utilizzo degli incentivi per il rilancio della competitività locale e delle attività imprenditoriali.

Da anni mi occupo di comunicazione pubblica, di pianificazione strategica, di attività di marketing e di contenuti tecnici per la PA in ruoli e funzioni legate a contesti istituzionali italiani ed europei.

Principali competenze

- | | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------------|
| - Networking Alliances | - Training, human resources growth | - Internationalization and EU Funds |
| - Business Planning & Marketing | - Start-up & set up new BU | - Company Reputation |
| - New Business and Sales Development | - Sales force's training & HR mgmt | - Gov Communications |

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Posizioni attualmente ricoperte:

- **Vice Presidente Esecutivo Confassociazioni International - Roma/Bruxelles (dal 2013 - oggi)**

Rappresentante internazionale nelle Istituzioni europee in materia di Politiche Regionali legate all'Industria, all'Impresa, alle Professioni ed al Turismo (network di 163 associazioni con 300.000+ associati)

CONFASSOCIAZIONI, Confederazione delle Associazioni Professionali, è la Confindustria delle Professioni, è il soggetto di rappresentanza unitaria delle Federazioni, dei Coordinamenti e delle Associazioni che esercitano attività professionali "non organizzate in ordini e collegi", in Italia ed in Europa.

In qualità di autonoma parte sociale, CONFASSOCIAZIONI mira alla tutela e alla promozione del sistema associativo delle professioni, valorizzandone il ruolo, anche in termini di pari opportunità, nel sistema costituzionale, legislativo, economico e sociale italiano e nei corrispondenti ambiti europei.

CONFASSOCIAZIONI International parla il linguaggio delle Professioni, dell'Impresa e delle Istituzioni, poiché integra e lega gli obiettivi delle Associazioni ai suggerimenti ed alle strategie europee tramite un'energia nuova ed evoluta.

- **Consulente in istituzioni pubbliche ed European Funds Advisor - Bruxelles (dal 2009 - oggi)**

- Attività di project financing/management in partnership con un'istituzione belga per l'accesso ai fondi di finanziamento a gestione diretta/centralizzata della Commissione europea nell'ambito della Strategia "Europa 2014-20" per i programmi Europa Creativa, Memoria Storica, Europa per i Cittadini, Erasmus+, Connettere l'EU e Cosme (attivazione progetto/misura/azione con la Commissione, gestione e verifica adempimenti connessi alle coperture, predisposizione rendicontazioni economiche e di trasparenza, conduzione dei progetti di ricerca)
- Esperto esterno e valutatore della Commissione europea - DG Ricerca e Innovazione per progetti di innovazione e di ricerca Horizon 2020 ed EU2020 (Excellent Science - Industrial Leadership - Societal Challenges)
- Consulente del Ministero Istruzione, Università e Ricerca - MIUR per la valutazione formativa
- Consulente in economia del turismo, governance, valorizzazione del patrimonio culturale della PA
- Consulente in comunicazione, relazioni istituzionali e marketing pubblico per la PA
- Membro della Commissione Settore Attività Economiche e Turismo della Provincia di Lecco
- Titolare delle attività di docenza del Progetto formativo Activating KHIRA c/o il Centro Interdipartimentale Cultura Innovativa d'Impresa dell'Università del Salento (Progetto EU PON02_00563_3446857)

2011/13 Gaia Energy Group (Napoli e mercato Europeo/Internazionale)

Direzione Generale Retail & Business

Regional Business Director - Sales, Marketing & Communication (Italy + EMEA)

Alla fine del 2011 vengo chiamato nel board per creare una nuova struttura vendita/franchising sul mercato delle Energie Rinnovabili e dell'Efficienza Energetica con obiettivi di crescita e diversificazione, compresa

l'internazionalizzazione d'impresa. Mi venne affidata anche la responsabilità di sviluppo del business su tutti i canali di distribuzione commerciale (corporate, business, retail, small business e private) e il riposizionamento del marchio delle aziende del Gruppo. In tale funzione, sono stato responsabile:

- del piano commerciale, di marketing, comunicazione e dei risultati di vendita del gruppo
- dei processi di pianificazione strategica, di budgeting e di controllo di gestione
- delle risorse umane (quadri e aree professionali) e della crescita organizzativa
- del piano di internazionalizzazione Worldwide
- dell'organizzazione e della gestione della Social Media Strategy e del Web Marketing
- della creazione, lancio e redditività dei concept store del Gruppo (proprietà e franchising)
- della creazione e gestione dei rapporti con le istituzioni nazionali e internazionali per lo sviluppo d'impresa
- delle relazioni dirette e degli accordi commerciali con i partner

2011/11 Domotecnica S.p.A. (Italia)
Direzione Generale Business

Business Development Manager con delega ai Public Affairs

Nel settembre 2010 vengo nominato responsabile dello sviluppo della divisione Efficienza Energetica ed Energie Rinnovabili (120 dipendenti e 50 Mln/€ nel 2011). In tale ruolo ho creato la Rete Franchising/Retail (30 nuovi clienti/mese) e lo start-up dell'unità dedicata allo Sviluppo Sostenibile per tutti i segmenti (retail, private, public), definendo i processi di pianificazione strategica e commerciale finalizzati alla:

- offerta e al posizionamento aziendale attraverso la progettazione e la realizzazione di prodotti tecnologici personalizzati, finanziari e non finanziari, dedicati alle energie rinnovabili/tradizionali
- definizione delle strategie di start-up e di sviluppo del franchising (1.250 aziende affiliate, 70 aziende partner di tecnologie e servizi, 25 studi di progettazione per un totale di 9 mila operatori coinvolti)
- realizzazione dei programmi di training e formazione per la forza vendita e gestione delle risorse umane in termini di performance e motivazione
- valutazione e consulenza sulla gestione del patrimonio (finanziario, immobiliare, aziendale) dei clienti con l'obiettivo di assicurare l'accompagnamento dei processi di passaggio generazionale delle imprese familiari

2007/10 Hewlett-Packard Italiana c/o Business Partner Enterprise (Italia)
Direzione Generale Marketing e Vendite

Marketing Manager

Nel 2007 vengo chiamato da Hewlett-Packard come responsabile della Direzione Marketing Tecnologie. In tale ruolo ho assunto la responsabilità commerciale legata alla distribuzione ICT sul mercato business, raggiungendo gli obiettivi di volume/valore (>40 Mln/€ anno) e di diversificazione tecnologica, occupandomi:

- del piano commerciale, dello sviluppo del canale e del raggiungimento degli obiettivi di vendita
- della realizzazione dei programmi di marketing e di comunicazione e dell'integrazione dei social media
- delle relazioni tra produttore tecnologico, distributore e mercato integrando l'offerta delle diverse unità

Sales Business Developer

Nel gennaio 2009 il CdA dell'azienda mi affida la responsabilità della creazione di una nuova divisione dedicata al fotovoltaico, nella quale confluiscono la Direzione Prodotti, Servizi e Comunicazione, occupandomi:

- dell'organizzazione commerciale, marketing e amministrativa per la realizzazione di grandi progetti, compresa la gestione del budget annuale per le attività di sviluppo delle commesse
- dell'individuazione di nuovi canali di vendita e lo sviluppo di nuove modalità di approccio al mercato
- dell'offerta dei prodotti tecnologici legati allo sviluppo commerciale della rete vendita

2005/07 Terreal Italia S.p.A. - Saint Gobain Distribution (Italia, Francia)
Gruppo Carlyle & Eurazeo Private Equity Funds
Direzione Commerciale e Marketing

Communications & Marketing Manager - Responsabile Ufficio Stampa

Nel gennaio 2005 entro nel Gruppo Terreal (3.000 dipendenti in 30 paesi, 400 Mln/€ di fatturato) produttore di materiale per coperture, strutture, facciate ventilate e decorazioni legati all'architettura e al design.

In tale ruolo sono stato responsabile delle attività marketing e comunicazione sul mercato business e consumer, raggiungendo gli obiettivi di creazione della strategia di comunicazione integrata italiana, di consolidamento della brand identity, delle relazioni con la stampa e della localizzazione della media strategy di Gruppo, occupandomi di:

- marketing operativo per il lancio di soluzioni a valore aggiunto per i punti vendita in Italia e Francia

- definizione degli obiettivi di brand e riposizionamento dell'identità aziendale compresa la media social strategy
- verifica delle normative EU, dei requisiti tecnici e delle performance dei prodotti, compresa la definizione con la produzione delle condizioni di garanzia per le forniture
- relazioni esterne con enti pubblici/privati e attività di promozione sul territorio

2003/05 BNP Paribas – Gruppo Banque National de Paris (Italia, Francia)

Direzione Commerciale e Marketing Arval Service Lease

Responsabile creazione rete e sviluppo vendite & marketing di prodotto

Nel 2003 entro nel Gruppo BNP Paribas (170.000 dipendenti e 3 Mld/€ di fatturato) in seguito alle relazioni sviluppate in HP nell'attività cliente-fornitore come risorsa dedicata alla creazione di una nuova Direzione per il mercato small business e consumer. In tale ambito mi sono occupato dello sviluppo commerciale, della produzione mensile (300 auto/mese) e della definizione dei prodotti finanziari legati al settore automobilistico attraverso:

- lo start-up della divisione italiana dedicata al prodotto finanziario del noleggio a lungo termine e della creazione di tutte le procedure per la definizione dell'offerta
- la vendita diretta e il monitoraggio dei risultati di redditività e di divisione
- la creazione e la formazione del canale voce (call-center di consulenti vendita B2B e B2C) e dei processi di CS
- la definizione dei contenuti delle convenzioni, degli accordi commerciali e dei partenariati con i partner esterni

2002/03 Hewlett-Packard Italiana (Italia)

Direzione Vendite e Marketing

Assistente Commerciale/Marketing sul mercato Bancario – Finanziario, Manifatturiero e PA Centrale

Nel 2001 entro in Hewlett-Packard Italiana come stagista nell'area finance per poi diventare parte integrante della divisione Grandi Clienti (server/storage/networking/servizi). In questo ambito ho contribuito:

- alle attività di vendita e di marketing per soluzioni informatiche e tecnologiche per banche e aziende
- ai programmi di affiliazione dei partner
- alla realizzazione dei budget e del business plan delle diverse BU italiane
- all'analisi dei flussi economici in merito all'individuazione di posizioni irregolari rispetto agli obiettivi
- alla realizzazione di strumenti di supporto alle vendite per le attività di canale vendita

3

FORMAZIONE

- MasterClass in Europrogettazione per l'accesso ai Finanziamenti Europei a gestione diretta e centralizzata nell'ambito della "Programmazione Comunitaria, Appalti Europei, Fondi Strutturali - Europa 2014-20" conseguito presso l'"*Institute de Haute Formation aux Politique Communautaires*", Bruxelles (2013)
- Corso di perfezionamento in Amministrazione aziendale, contabilità e fiscalità d'impresa conseguito presso "Consortio di Formazione Professionale per le Tecnologie Avanzate" di Milano (2011)
- Master in Internazionalizzazione d'Impresa e Management dei Processi di Commercio Internazionale conseguito presso "Ministero del Lavoro e delle Politiche Esterne" di Roma (2007)
- Corso di specializzazione in Management dello sviluppo di nuovi prodotti e servizi conseguito presso la "School of Management SDA Bocconi", Milano (2003)
- USA Diploma in Marketing & Communications Management conseguito presso l'"*International Advertising Academy*" di New York (2002)
- Laurea in Economia e Commercio ad indirizzo aziendale conseguita presso l'Università degli Studi di Pavia con voto 103/110. Titolo riconosciuto come Laurea anche dalla Cattedra Jean Monet di Parigi (2001)
Tesi di laurea in Terzo Settore: "La gestione finanziaria e i modelli di governance delle Fondazioni Bancarie"
- Conoscenza fluente della lingua inglese parlata, scritta, orale (C2) e discreta della lingua spagnola (B2)
- Ottima conoscenza di applicativi tecnologici e sistemi informatici

ALTRE INFORMAZIONI

- Autore di articoli e pubblicazioni (+60) in campo economico, finanziario e d'impresa
- Autore, relatore e formatore in convegni, conferenze, seminari in ambito privato, pubblico e associativo (+120)
- Docente su materie quali economia delle reti, management, marketing ed economia della conoscenza
- Presidente della Commissione Istruzione e Formazione Professionale Lavoro (IFP) della Regione Lombardia (2013)
- Membro EUPF - Register of Euro-Projects Designers and Managers (Registro Europeo degli Europrogettisti)

Autorizzo l'uso dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/2003
Napoli, 14 febbraio 2015

Enrico Molinari

Enrico Molinari