

Curriculum professionale di CARLO BALDASSI

Carlo Baldassi (Udine, 1951) dopo la laurea a pieni voti in Scienze Politiche (ind.sociologico) all'Università Statale di Milano, ha sviluppato per 15 anni alcune significative esperienze manageriali nell'area marketing e vendite di industrie leader nazionali.

Dal 1990 svolge l'attività di Consulente di Management e formatore senior presso imprese e organizzazioni in vari settori merceologici, prevalentemente nelle Piccole e Medie Industrie del Nord Italia e occasionalmente anche nella Pubblica Amministrazione.

Opera con il proprio studio a Udine ed collabora con vari network professionali.

La nostra missione è: *‘aiutare le aziende ad aiutarsi per un business migliore’.*

Le aree abituali d'intervento dello Studio Baldassi:

- **Strategie innovative nelle Piccole e Medie Imprese e programmi di Change Management:** affrontare con successo il cambiamento - l'organizzazione snella ed efficace – sistemi di pianificazione e controllo e indicatori di performance (KPI) - innovare i processi per competere - analisi di clima e piani di sviluppo - il Bilancio di Sostenibilità - reti di impresa
- **Knowledge Management & Leadership:** valorizzare e diffondere le conoscenze in azienda per decidere meglio - strumenti di Project Management per migliorare la Governance nelle PMI - la leadership partecipativa per delegare correttamente e ottenere commitment dai collaboratori
- **La Continuità Competitiva delle PMI:** gestire il passaggio generazionale in azienda e dare *dis*-continuità innovativa valorizzando l'azienda come patrimonio sociale - tra senior e junior nelle imprese familiari servono esperienza e sensibilità
- **CRM (Relationship & Customer Made Marketing) & Engagement:** costruire il Customer Relationship Management nelle piccole imprese per comunicare favorevolmente con clienti e stakeholder - le attività di marketing relazionale dell'azienda per conquistare e fidelizzare la clientela (off e online)

- **Quality Management:** risorse umane, procedure e strumenti al servizio della Customer Satisfaction anche nell'ambito di ISO 9001:2015
- Consulenza, redazione interattiva e gestione di di **Business Plan**, **Piani di Marketing Strategico** (il Posizionamento Competitivo & New Business) e **Piani di Marketing Operativo – Export Marketing - Go to Market** (prodotto, distribuzione, prezzi, comunicazione e servizi) - **Budgeting e piani di vendita per mercato/canale**
- **L'organizzazione commerciale interna:** gestione di mercati e clienti, utilizzo del Sistema Informativo per fidelizzare i clienti (One-To-One marketing) - competenze, flussi e procedure interne per la customer care
- **L'organizzazione commerciale esterna:** pianificazione e controllo reti di vendita multicanale - **Trade Marketing** (dall'industria alla distribuzione) e **Retail Marketing** (dal punto vendita al consumatore)- export marketing per le pmi
- **Customer Satisfaction:** l'azienda incentrata sui clienti monitora costantemente la sua offerta - affianchiamo il management utilizzando interviste ad personam on site e tecniche innovative (mystery shopping, focus group ecc) fornendo analisi utili per le vostre politiche di marketing
- **Progetti e assistenza per azioni promozionali e comunicazionali nelle Piccole e Medie Imprese:** pianificazione fiere ed eventi, campagne promozionali, comunicazione integrata d'impresa e Relazioni Pubbliche, web marketing, consulenza nella Corporate Social Responsibility e redazione del Bilancio Sociale
- **Salesforce training creativo:** formazione verso manager, venditori e trader utilizzando materiali internazionali, filmati didattici e role playing d'aula -i nostri 40 anni di esperienza per voi
- **Coaching personalizzato verso imprenditori junior e manager:** vi affianchiamo per una nuova governance nelle pmi
- **Temporary management su progetti specifici:** accanto a imprenditori innovativi siamo a disposizione per 'fare le cose utili' in tempi e modi determinati assieme
- **Consulenza organizzativa alle Pubbliche Amministrazioni :** interventi sui processi interni - attività di City Marketing & Marketing Territoriale.

Dal 1990 lo studio Baldassi ha collaborato con **risultati dimostrabili** con oltre **250 imprese e organizzazioni**. Molte di queste sono state nostre clienti per anni.

Come formatori abbiamo sinora incontrato in aula circa seimila tra imprenditori, manager e venditori. Carlo Baldassi sviluppa infatti anche un'intensa attività formativa aziendale e interaziendale presso importanti Centri di Formazione manageriale del nord Italia. Svolge frequentemente conferenze e seminari presso associazioni imprenditoriali.

Dall'a.a. 2000 all' a.a. 2008 Carlo Baldassi è stato docente a contratto nel corso di Laurea in Relazioni Pubbliche dell'Università di Udine.

Collabora stabilmente con riviste nazionali B2B nonché con alcune rubriche aziendali online.

Articoli e interviste sull'attività dello studio Baldassi sono comparsi su: Meta (Harvard Business Review ed ital.), L'ambiente cucina, Federmobili, Vendere di Più, FareImpresa, Finestra, Retail, Mondo PMI, Usarci News, Italia Oggi, Giornale delle Partite IVA, Messaggero Veneto, Udine Economia, Realtà Industriale, Il Friuli e Friuli Business, Telefriuli, Radio Onde Furlane e Gazzettino.

Carlo Baldassi ha pubblicato i seguenti libri: su temi aziendali:

- *Mobili & Marketing - 1994*
- *Venditori & Vendite - 1995*
- *Marketing nelle Piccole e Medie Imprese -1996*
- *Organizziamo la spontaneità -1998*
- *Tecniche Creative per Vendere -2001*
- *Piccole Imprese che cambiano – 2002*
- *Consulenza di management e piccole imprese –2003*
- *Marketing relazionale e piccole imprese –2004*
- *Quality Marketing nel punto vendita - 2005*
- *Innovare per competere -2006*
- *Il Piano di marketing relazionale nelle pmi -2007*
- *La vendita relazionale – 2008*
- *Piccole e Medie Imprese che cambiano (e affrontano la crisi con successo) -2009*
- *Uscire migliori dalla crisi – 2010*
- *Oltre la crisi – 2011*
- *La vendita relazionale n tempi di Sales 2.0 – 2012*
- *I ferri del mestiere – 2013*
- *Innovare per competere-APCO Friuli VG- 2014*
- *Per un management umanistico – 2016*
- *L'evoluzione delle alleanze nelle PMI del Friuli VG (contributi a cura di APCO del Friuli VG) -2017*

Inoltre ha pubblicato due saggi sulla storia e la società della città di Udine dal 1945 ad oggi.

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi del Dlgs 196/03 e sgg.

Carlo Baldassi www.baldassi.it info@baldassi.it baldassi@pec.inhosting.it



