

Curriculum Vitae Europass

Informazioni personali

Nome Cognome GIANPIERO NEGRI
 Data di nascita 23/7/1968
 Email gianpieronegri@yahoo.it
 Telefono 3807942830
 Nazionalità italiana

Esperienza professionale

Date 2005-2021

Lavoro o posizione ricoperti LIBERO PROFESSIONISTA

Tipo di attività o settore STUDIO DI CONSULENZA – INNOVAZIONE E MARKETING STRATEGICO

Nome Datore di lavoro/Committente

ATTIVITÀ PRINCIPALI

Principali attività e responsabilità

1) per Istituzioni ed Enti di sostegno all'innovazione e alla ricerca

- scouting tecnologico finalizzato alla creazione di imprese innovative finalizzate a portare sul mercato i risultati di ricerca
- formazione all'imprenditorialità in particolare per lo sviluppo di nuovi modelli di business
- organizzazione di eventi di business matching tecnologici

2) per start-up e imprese

- ricerca di opportunità di mercato
- ricerca di fondi in capitale di rischio
- piani di pre-lancio e lancio di prodotti innovativi

3) per DIT-Consolato generale britannico di Milano

- collaboratore esterno per lo sviluppo di progetti innovativi in UK
- organizzazione di eventi a tema sulle opportunità offerte in UK

4) per QUINN (www.consortioquinn.it)

- progetti di scouting e di mentoring per l'avvio di nuove imprese
- esperienze particolari:
 - ideatore del format **INNOVA** e del format **"StartToBusiness"**
 - creazione in collaborazione con Quinn dello schema di business plan (2008): attività svolta per Dintec e recepito come riferimento anche in Toscana: l'iniziativa è stata condotta sotto la guida e supervisione scientifica del Prof. Bonaccorsi ed è stata sviluppata con il supporto di manager e docenti universitari

ESPERIENZE IN EVIDENZA

- *Attività di supporto allo sviluppo di Programmi la diffusione dell'innovazione* (scouting, analisi, formazione, valutazione), organizzazione di eventi di business matching per favorire la collaborazione tra startup high-tech, PMI e grandi imprese
- *Tutoraggio per TESI* sul tema dell'Innovazione e Industria 4.0 (c/o Dipart. Economia e Management dell'Università di Pisa) (2016-2019). Si sottolinea l'esperienza condotta nell'ambito di un test di prodotto (software) con il metodo "Lean startup" per conto di uno Spin-off dell'Università di Firenze.
- *Seminari in aula sull' "innovazione e nuovi modelli di business" come Cultura della materia all'interno dell'Insegnamento di Economia e Gestione delle Imprese* (c/o Dip. Economia e Management dell'Università di Pisa) (2014-2016)
- *Coautore del Testo per il Corso di Economia e Gestione delle imprese* (c/o Dip. Economia e Management dell'Università di Pisa) **"Corso di economia e gestione delle imprese"** (ISBN 978-13-074-78402 - McGraw-Hill Education, 2019)
- Collaborazione per l'organizzazione dell'evento di **Com&Tec**: "L'evoluzione della comunicazione tecnica nell' Industria 4.0" – (Bologna, 14 dicembre 2016)

- **Innovation Manager DIH** – Confindustria Calabria in carica da settembre 2019
- Coordinamento e sviluppo metodologia del **Progetto Fit4TheFuture**, finanziato da 4Manager in collaborazione con CDi Manager- 10 progetti di innovazione aziendale

ESPERIENZE LEGATE AD ATTIVITA' DI CONSULENZA E SUPPORTO ALLO STARTUP

- (2017-2019) **Progetto PROMETEA**: PROmozione della Multifunzionalità dEl seTtorE Agro-turistico in Sardegna (Università di Sassari), Corsica e Toscana (Università di Pisa) (Quinn)
- **Formazione all'autoimprenditorialità: ciclo di 4 seminari su business model, modelli open, venture capital ed elevator pitch, Lean startup. Al metodo "Lean Startup" è stato dedicato un incontro specifico**
 - **Partecipazione a Laboratori per PMI e microimprese**
- (2017) **Consulenza in Marketing strategico** per start-up e spin-off: elaborazione del modello di business, business plan, validazione, ricerca opportunità di mercato, accompagnamento all'investimento in capitale di rischio (Comm. tra cui: BMSolar, Evidence, Hubble, DrDrin, ReliefART, Echoes)
- (2017-2019) **Avvio di CDigital: servizi di Digital Temporary Management per PMI innovative**: assessment, business modeling, formazione ai manager e consulenza alle imprese (CDiManager-Federmanager).
- (2017) **Membro del Consiglio Direttivo di Com&Tec** - Associazione italiana per la Comunicazione Tecnica
- (2016) Scouting, networking e formazione al **Contamination Lab -'Università Mediterranea**
- (2015) **Scouting di tecnologie innovative e intermediazione** con il mercato: raccolta e valutazione delle proposte tecnologiche (Committente: INSTM, QUINN/InvestInTuscany, Espansione Group, CSO)
- (2015) Studio di fattibilità per **l'avvio di un'impresa innovativa nel settore biomedicale**: business modeling, pre-lancio e lancio sul mercato (Committente Pont-Tech e primaria Azienda del biotech)
- (2013) Esperto senior coinvolto nella progettazione e sviluppo di:
- **Linee guida alle attività di Business-Matching / Matchmaking (FESR)**
 - **Linee Guida: La Divulgazione Tecnologica nel Trasferimento Tecnologico (FESR) nell'ambito di iniziative della Regione Toscana**
- (2011-2014) **Attività di scouting** di idee innovative anche basate sulla tecnologia, nell'Ecosistema delle imprese e della Ricerca della provincia di Pisa (Committ. Pont-Tech)
- (2008-2013) **Attività di scouting e mentoring** per lo sviluppo di idee di business innovative legate a risultati dell'attività di ricerca scientifica universitaria (Committenti principali: Incubatorefirenze, Università Mediterranea, Cerfitt; CSAVRI/IUF/Careggi)
- (2008-2011) **Ideatore programmi "INNOVA dall'idea all'impresa"**, per conto di QUINN (Committenti: Camere di Commercio di Pisa, Lucca, Prato e Unioncamere:
- **Scouting** di idee di impresa innovative
 - **Formazione** in marketing, organizzazione e finanziamento in venture capital
 - **Incontro con venture capitalist** per l'avvio di imprese innovative
- (2007) Partecipazione alla elaborazione di un **sistema di valutazione delle start-up innovative**: analisi e valutazione del piano di business preliminare e approfondito da presentare al Fondo Rotativo in capitale di Rischio (Committente: Quinn/ Dintec)
- (2006) Animazione del **Club delle imprese innovative** della Camera di Commercio di Pisa
- (2006-2012) **Ideazione e gestione di StartToBusiness: eventi di business matching** tra imprese tecnologiche e imprese innovative PMI e Grandi imprese
- (2004-2007) **Progetto lunet**: costruzione di una rete di incubatori universitari. Scouting, formazione, valutazione, promozione tramite eventi PNI e StartCup (Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa)

Capacità e competenze tecniche
acquisite

AREE DI COMPETENZA

1 Supporto consulenziale e mentoring

- Scouting e supporto a presentazione domande di (pre-)incubazione (IUF, Pont-Tech)
- Scouting e supporto all'elaborazione del piano di business per la presentazione a investitori nell'ambito dei programmi INNOVA (QUINN/ sistema camerale)
- Servizio di mentoring per Incubatore Firenze
- Servizio di mentoring, formazione del team, orientamento all'impresa per gruppi di ricercatori presso Università Mediterranea
- Sviluppo dello schema e del sistema di valutazione del business plan per conto di Quinn/Dintec
- Servizi per lo sviluppo di modelli di business innovativi in ambito digitale in collaborazione con CDigital (CDimanager)

2. Formazione e consulenza marketing e commerciale

- Servizi di accompagnamento al mercato per Spin-off universitarie e imprese innovative (Club imprese innovative CCIAA Pisa e Lucca)
- Studio di fattibilità per progetto di spin-off di primaria azienda del settore biotech (analisi modello di business, pre-lancio e lancio)
- Corsi per imprese innovative e high-tech nell'ambito della gestione dell'innovazione, digital strategy, marketing tradizionale e digitale.

3. Assistenza finanziamenti e accesso al credito

- Accompagnamento delle startup nei deal per accesso al capitale di rischio del Fondo Rotativo della Camera di Commercio di Pisa, Consolato Generale UK)

4 Servizi per la presentazione dell'idea di impresa

- Formazione su elevator pitch all'interno dei Seminari del Progetto PROMETEA
- Supporto all'incontro con investitori nei programmi INNOVA
- Formazione all'elevator pitch all'interno dell'iniziativa StartToBusiness (eventi di business matching tecnologico)

5. Networking

- Attività formative e di creazione di contatti nel Contamination Lab – Università Mediterranea
- Animazione del Club delle imprese innovative – CCIAA Pisa e Lucca
- StartToBusiness: eventi di business matching tecnologico
- MOEMS Meeting: evento di business matching tecnologico
- Creazione link tra Startup, spin-off e imprese/investitori UK per conto di UKTI-DIT Consolato Generale Britannico di Milano

Date 2003-2005

Lavoro o posizione ricoperti

ASSEGNO DI RICERCA

Principali attività e responsabilità

- *Progetto ITITO (Prof. Guglielmelli):* programma di sviluppo di concept con le imprese
- *Progetto MOEMSC (Prof. Dario):* programma di disseminazione c/o grandi Aziende
- *Progetto IUNet (Prof. Bonaccorsi):* programma di scouting e supporto alla creazione di impresa. Partecipazione a programmi di formazione per operatori e per gli aspiranti neo imprenditori

Nome datore di lavoro /
Committente

SCUOLA SUPERIORE SANT'ANNA DI PISA

Tipo di attività o settore

UNIVERSITÀ

Capacità e competenze tecniche
acquisite

Scouting delle tecnologie, analisi del loro potenziale innovativo, supporto alla creazione di spin-off, collaborazione con le imprese per la disseminazione e l'adozione di nuove tecnologie

Date 2002-2003

Lavoro o posizione ricoperti	Contratto a progetto
Principali attività e responsabilità	Responsabile sviluppo software di controllo automatico della produzione in linea
Nome datore di lavoro / Committente	CDC – MICRONICA SpA
Tipo di attività o settore	PRODUZIONE ELETTRONICA
Capacità e competenze tecniche acquisite	Automatizzazione di fasi della Produzione (verifica componenti, allineamento tra i database Sales&Marketing e Produzione)
Date	1996-2001
Lavoro o posizione ricoperti	Impiegato
Principali attività e responsabilità	Ingegnere dei mezzi di produzione
Nome datore di lavoro / Committente	MAGNETI MARELLI SpA
Tipo di attività o settore	AUTOMOTIVE
Capacità e competenze tecniche acquisite	Concezione e sviluppo di attrezzature automatiche e semiautomatiche per la produzione, sviluppo di interfacce uomo-macchina per l'analisi dei resi di fine linea
Date	1995-1996
Lavoro o posizione ricoperti	Impiegato
Principali attività e responsabilità	Ingegnere strumentista
Nome datore di lavoro / Committente	FOSTER WHEELER SpA
Tipo di attività o settore	ENERGIA - IMPIANTI
Capacità e competenze tecniche acquisite	Progettazione impiantistica
Date	1995-2008
Lavoro o posizione ricoperti	Titolare
Principali attività e responsabilità	Gestione attività
Nome datore di lavoro / Committente	GIANPIERO NEGRI
Tipo di attività o settore	DEPOSITO MEZZI (Camper, Barche, Auto)
Capacità e competenze tecniche acquisite	Marketing, logistica, attività tecniche, contabilità, gestione dei clienti
Istruzione e formazione	
Date	2017-2018
Titolo della qualifica rilasciata	<u>PERCORSO EXECUTIVE IN GESTIONE STRATEGICA DELL'INNOVAZIONE DIGITALE</u>
Principali tematiche/competenze professionali acquisite	Digital disruption & strategy, organizzazione e processi per la Trasformazione digitale, modelli di sourcing, technology – enabled business models, corporate entrepreneurship& startup, cloud e architetture orientate ai servizi per l'agile enterprise, innovazione digitale nella supply chain, canali digitali e nuovi paradigmi di marketing
Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione	MIP – Politecnico di Milano
Date	2001-2002
Titolo della qualifica rilasciata	<u>MASTER IN MANAGEMENT PER L'INNOVAZIONE II- livello</u>

Principali tematiche/competenze professionali acquisite
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione
 Date
 Titolo della qualifica rilasciata
 Principali tematiche/competenze professionali acquisite
 Nome e tipo d'organizzazione erogatrice dell'istruzione e formazione

Gestione d'impresa, marketing, strategia, elementi di economia e finanza, produzione e tecnologia.
 SCUOLA SUPERIORE SANT'ANNA DI PISA
 1987-1994
LAUREA IN INGEGNERIA ELETTRONICA
 Elettronica, elettrotecnica, algoritmi di controllo per l'automazione, intelligenza artificiale
 UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PAVIA

Capacità e competenze personali

Madrelingua(e)
 Altra(e) lingua(e)
 Autovalutazione
 Livello europeo (*)
 Lingua inglese
 Lingua tedesca

Italiana
 Inglese, tedesco

Comprensione		Parlato		Scritto
Ascolto	Lettura	Interazione orale	Produzione orale	
B1	B2	A2	B1	B1
A1	A1	A1	A1	A2

(*) [Quadro comune europeo di riferimento per le lingue](#)

Capacità e competenze tecniche

Competenze organizzative
 Competenze tecniche
 Altre capacità e competenze: competenze non precedentemente indicate

Le competenze organizzative sono state acquisite nella gestione di progetti nazionali ed europei nell'ambito del trasferimento tecnologico e la disseminazione delle nuove tecnologie (ITITO, MOEMSC, IUNET); nell'organizzazione di **eventi di business matching** a livello nazionale (MOEMS MEeting - 2004 ,3 edizioni di **Start To Business** 2006-2012) e internazionali (progetto IHKI - Italia-Cina-Hong Kong- 2005, Missioni Cina e Usa - 2008); nella partecipazione a fiere (Hannover Messe, Exposanita)
 Uso di Office, programmazione in Excel e Access, planning, elementi di bilancio, esperienza di contabilità semplificata
 Progettazione e programmazione di un sistema di controllo sulla linea di produzione per la verifica di congruenza tra distinta base e prodotto in collaudo: attività svolta presso CDC Micronica Spa di Pontedera.

Definizione del capitolato e coordinamento tecnico dei fornitori per la realizzazione di macchine speciali per il completamento meccanico di centraline di iniezione per applicazione nel settore automotive: attività svolta presso Magneti Marelli Spa nello stabilimento di Pavia.

Ulteriori informazioni

Le informazioni contenute nel curriculum sono rilasciate ai sensi degli articoli 46/47 del D.P.R. 445/2000.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento Europeo (G.D.P.R. 2016/679).

Firma

Pisa, 19 marzo 2021

