

FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CHIAPPORI GIOVANNI**
Indirizzo **VIA DI SAN DONATO, 11/3 - 16123 GENOVA - ITALIA**
Telefono **+39 335 6196366**
Linkedin **<https://it.linkedin.com/in/giovannichiappori>**
E-mail **giovanni.chiappori1@gmail.com**

Nazionalità Italiana
Data di nascita 03/09/1952

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) **01/09/2014 -**
• Nome e indirizzo del datore di lavoro IT-CHANGE S.r.l. – C.so Andrea Podestà, 8/1 Genova
• Tipo di azienda o settore Start Up Innovativa settore informatica
• Tipo di impiego Business Development & Innovation Manager
• Principali mansioni e responsabilità
Job description: valutazione del business per realizzarne completamente il potenziale, usando strumenti quali il marketing, le vendite, la gestione delle informazioni ed il servizio al cliente, quindi con un approccio multidisciplinare e creativo. Utilizzando le seguenti leve:
 - Business process reengineering
 - Benchmark
 - SWOT analysis - pianificazione strategica del progetto e dell'impresa per il raggiungimento degli obiettivi
 - Marketing mix dalle 4 P alle 4 C: Consumer models - Cost - Communication - Convenience, ovvero spostando il focus della prospettiva dall'impresa al Cliente.
 - Lead generation: generare una lista di possibili clienti interessati alle potenzialità del prodotto.
 - Follow up: verifica periodica della customer satisfaction e analisi di eventuali nuove esigenze a cui dare pronte ed efficaci risposte.
 - Gestione relazioni strategiche e alleanze con aziende terze per mettere a frutto expertise, tecnologie o altre proprietà intellettuali per espandere l'offerta.
 - Brainsworking: trasferire sapere da campi diversi e distinti di esperienze umane e creare risultati completamente nuovi e innovativi
- Date (da – a) 18/02/2021 **Il Valore della Sostenibilità** Impatti strategici e strumenti operativi per imprese e manager. Percorso che proseguirà per tutto il 2021. Federmanager
- Date (da – a) 2-4-9/02/2021 Corso **Esperto in sistemi dell'innovazione secondo la norma ISO 56002**
- Date (da – a) 29/01/2021 Rinascita, Cambiamento e **strategie agroalimentari**. CdO Agronet
- Date (da – a) 05/10 – 15/12/2020 La Scacchiera del valore: **Agile e Welfare Management**. Federmanager A.
- Date (da – a) 24/09 – 05/12/2020 ODISSEA: **Organizzare Diversity & Inclusion** per Sostenere Società ed Economie Aperte. Federmanager Academy
- Date (da – a) 10/07/2020 Accreditato in qualità di **Advisor** della **Fondazione Ricerca & Imprenditorialità**
- Date (da – a) 28/03/2019 **Intelligenza emotiva**: Ispirare, motivare e guidare se stessi e il proprio team in modo efficace. ADICO
- Date (da – a) 31/01/2019 **Agility Organizzativa**: le nuove pratiche nelle organizzazioni agili. ESTE
- Date (da – a) 06/12/2017 – 09/05/2018 partecipato in qualità di **Advisor** all'attività in action learning per l'impostazione di: Servizi di modellizzazione del **sistema di innovazione territoriale – DIGITAL INNOVATION HUB** Liguria. Attività promossa da Confindustria e Federmanager

- Date (da – a) 12/01/2017 **Filse: Contratto per l'affidamento di servizi nell'ambito del Bando Start & Growth – PO FSE 2014-2020 – Azione 1**
- Date (da – a) 22/09/2016 **Inserito in Elenco degli esperti in servizi di accompagnamento e tutoraggio di Filse**
- Date (da – a) **2013 - 2014**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Owner
- Tipo di azienda o settore Concept store settore enogastronomia di qualità
- Tipo di impiego Project Manager
- Principali mansioni e responsabilità Studio, progetto ed implementazione di un innovativo format commerciale.
- Date (da – a) **2004 - 2012**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro MAVREFIN S.p.A. (diventata WE-UNIT S.p.A.) - Albenga
- Tipo di azienda o settore Società di mediazione creditizia della Holding Fondocasa S.p.A.
- Tipo di impiego Responsabile Commerciale area Liguria
- Principali mansioni e responsabilità Ho promosso la start-up dell'azienda ed ho aperto e gestito **3 uffici in Liguria con 9 persone**
- Date (da – a) **2003**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro SIM Sviluppo Immobiliare S.p.A. - Genova
- Tipo di azienda o settore Real Estate
- Tipo di impiego Responsabile Vendite area Liguria levante
- Principali mansioni e responsabilità Consulente immobiliare e finanziario
- Date (da – a) **2001 - 2002**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Al.Ma. S.p.A. - Genova
- Tipo di azienda o settore Catering marittimo e per comunità
- Tipo di impiego Quadro con mansioni dirigenziali
- Principali mansioni e responsabilità Mansione :Responsabile commerciale, logistica integrata, risorse umane, qualità, E.D.P. Advisor interno per La Certificazione delle qualità – ISO.
Responsabilità: ottimizzazione dei processi,
Al ruolo rispondono: 15 persone
- Date (da – a) **1998 - 2000**
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Centro Latte Rapallo S.p.A. Holding Centrale del Latte di Torino & C. - Rapallo
- Tipo di azienda o settore Industria di produzione e commercializzazione latte fresco e UHT e derivati
- Tipo di impiego Quadro con mansioni dirigenziali
- Principali mansioni e responsabilità Mansioni: Responsabile vendite e logistica. Advisor interno per La Certificazione delle qualità - ISO
Responsabilità: attivare un processo di supply chain ovvero concatenare tutte le funzioni aziendali: acquisti - produzione - controllo qualità - distribuzione - vendite.
- Obiettivi raggiunti:
 - ✓ Formato un nuovo ufficio più moderno e razionale in conformità con le nuove esigenze aziendali concentrando tutte le funzioni di natura commerciale e logistica: attraverso la selezione e la formazione di nuove figure professionali e una completa informatizzazione dei processi
 - ✓ Razionalizzazione del processo distributivo con un programma mirato a garantire un servizio basato sulla competenza e l'efficienza.
 - ✓ Risorse umane: politica dei redditi – piani di formazione – pianificazione delle carriere
 - ✓ Raggiungimento della certificazione di qualità ISO 9000 con la stesura delle relative procedure
 - ✓ Acquisti del materiale promozionale e di servizio con una logica di just-in-time
 - ✓ Implementazione e personalizzazione del nuovo software aziendale che ha consentito di ottenere un'analisi dei dati più puntuale e flessibile dotando l'Azienda di statistiche per livelli
 - ✓ Studio e realizzazione del centro di costo.
- Al ruolo rispondono: 3 impiegati - 3 Ispettori - 40 Distributori – 1 Magazziniere**

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1996 - 1997

Allied Domecq Spirit & Wine Italia S.p.A - Genova

Società di importazione e commercializzazione di alcolici dei maggiori brand internazionali

Quadro con mansioni dirigenziali

Responsabile Vendite Italia GDO

- Mansioni: negoziazione dei contratti nazionali di fornitura e promozionali con le sedi delle Centrali della GDO – formulazione e raggiungimento dei target di vendita nel rispetto dei budget stanziati.
- **Responsabilità: Gestione del Canale GDO e coordinamento: 5 impiegati - 10 Key Account – 5 Capi Area – 80 Agenti**
- Obiettivi raggiunti:
 - ✓ Ho contribuito al passaggio dell'Azienda da nazionale a multinazionale per la parte di mia competenza
 - ✓ Ho rinnovato i contratti di fornitura con le Centrali alle stesse condizioni dell'anno precedente in virtù degli ottimi rapporti personali
 - ✓ Ho coniugato esigenze di fatturato con richieste di migliore marginalità riducendo costi non produttivi

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1990 - 1995

Spirit S.p.A - Genova

Società di importazione e commercializzazione di alcolici dei maggiori brand internazionali

Quadro con mansioni dirigenziali

Responsabile Vendite Italia GDO

- Mansioni: negoziazione dei contratti nazionali di fornitura e promozionali con le sedi delle Centrali della GDO – formulazione e raggiungimento dei target di vendita nel rispetto dei budget stanziati.
- **Responsabilità: Gestione del Canale GDO e coordinamento: 5 impiegati - 10 Key Account – 5 Capi Area – 80 Agenti**
- Obiettivi raggiunti nel corso degli anni:
 - ✓ 1995: analisi dei "centri di costo" e loro completa informatizzazione
 - ✓ 1994: formazione della Forza vendita in sintonia con le nuove tendenze del mercato e l'orientamento dell'Azienda oltre che nel "consumer marketing" anche nel "trade marketing"
 - ✓ 1993: ho partecipato al processo di incorporazione della F.lli Boero (fatt. 10 mld) in Spirit S.p.A. relativamente alla parte commerciale
 - ✓ 1992: ho contribuito al processo di unificazione delle 2 linee di vendita Spirit e Domecq
 - ✓ 1991: studio di un progetto di Trade Marketing con le seguenti realizzazioni:
 - ✓ Piano commerciale di Cliente – Conto economico di: Cliente, Canale, Azienda –
 - ✓ Servizio di Merchandising - Analisi e gestione prezzi di "piazza"
 - ✓ 1990: ho conferito una maggiore funzionalità ed efficienza all'ufficio Distribuzione organizzata mediante: organizzazione e formazione delle risorse umane – informatizzazione dei processi

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1986 - 1987

P.B.V. Congress Spin-off di P.B.V. Agenzia di pubblicità

Organizzazione di convegni, congressi, convention

Socio e Direttore Generale

Mansioni:

- Consulenza: Marketing, Esame dei costi, Strategie operative
 - Organizzazione Congressuale: target group, mailing list, contenuti, egide e patrocini, pubbliche relazioni
 - Sede congressuale: scelta, allestimento e soluzioni architettoniche
- Responsabilità: controllo e raggiungimento dello scopo sociale

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1980 - 1989

A.GE Autoveicoli Genova. S.r.l. - Genova
 Concessionaria FORD
 Responsabile Commerciale
 Mansioni: gestione e coordinamento ufficio venditori;
 Responsabilità:

- **Gestione dell'ufficio composto di 3 persone**
- Coordinamento dei venditori
- Assistenza dei Clienti post vendita
- Gestione ordini e stock
- Finanziamenti
- Pianificazione delle *vendite per obiettivi*

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1979 - 1980

Ditta Hüller Approvvigionamenti Industriali - Genova
 Società di rappresentanza di importanti aziende produttrici di impianti per l'industria
 Impiegato
 Responsabile Vendite

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1973 - 1978

Fiera Internazionale di Genova - Genova
 Ente Fiera
 A tempo determinato in occasione delle manifestazioni fieristiche
 Direttore di padiglione

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

1978 - 1979

Esercito Italiano
 20° Battaglione meccanizzato "M. S. Michele"
 Caporal Maggiore
 Responsabile infermeria, in quanto proveniente dagli studi di Medicina

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Qualifica conseguita

1973 - 1977

Università degli Studi di Genova – Facoltà di medicina

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Qualifica conseguita

1967 - 1972

Michelangelo Buonarroti
 Diploma di geometra

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ITALIANO

ALTRE LINGUE

FRANCESE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

LIVELLO INTERMEDIO

LIVELLO INTERMEDIO

LIVELLO INTERMEDIO

CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI

Ho sempre guidato team di lavoro interni e diffusi sul territorio nazionale sino a 100 persone motivando il lavoro di squadra essenziale per la condivisione della mission aziendale finalizzata al raggiungimento degli obiettivi.

Amante dello sport di squadra ho giocato per 10 anni in una squadra di Rugby.

Partecipo in modo proattivo alle principali **associazioni di categoria**:

✓Confindustria ✓ Federmanger ✓Manageritalia ✓Compagnia delle Opere ✓UCID(Unione Cristiana Imprenditori Dirigenti) ✓Eticlab (Associazione che promuove la CRS Corporate Social Responsibility), ✓Fondazione Ricerca & Imprenditorialità ✓Assintel (Associazione Nazionale Imprese ICT) ✓Cti Liguria (Club per la Tecnologia dell'Informazione)

CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE

Guidando team di lavoro ne ho sempre coordinato anche gli aspetti amministrativi con particolare riferimento all'erogazione ed alla rendicontazione dei budget.

Sensibile al tema del sociale ho guidato associazioni sportive e associazioni di tutela del territorio.

Amante della cultura seguo con particolare interesse gli eventi promossi dal Palazzo Ducale Fondazione per la Cultura e dal Teatro Stabile di Genova.

CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE.

Buona conoscenza dei sistemi informatici e dei social network

PATENTE O PATENTI

Patenti: A B C ; Patente Nautica oltre 6 miglia dalla costa

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D.Lgs.196/2003 con liberatoria per la pubblicazione on line

Luogo e Data, Genova 01/03/2021

Timbro e Firma

Giovanni Chiappori

Business Development

INNOVATION MANAGER

Iscritto elenco Ministero Sviluppo Economico

CONNETTIAMO AL FUTURO

(+39) 335 6196366

giovanni.chiappori1@gmail.com

www.chiapporigiovanni.eu