

MANUEL BORSATO

CV REDATTO SECONDO IL FORMATO EUROPEO

Esperienza professionale

POLO TECNOLOGICO DI PORDENONE (10/2018 – 12/2018, 2 mesi)

Attività di Supporto e Consulenza in materia di analisi e business planning di startup innovative del settore agrifood, nell'ambito del Progetto Katana, Cutting edge technologies in Agribusiness.

SIVE FORMAZIONE, VENEZIA (05/2017 – 05/2018, 12 mesi)

Attività di Docenza in materia di industria 4.0 e innovazione strategica nell'ambito del Progetto "Digital Innovation Skills for Industry 4.0", in cui ho fornito ai partecipanti al corso le nozioni teoriche e pratiche relative al paradigma della quarta rivoluzione industriale e all'innovazione strategica e li ho supportati nell'applicazione pratica di tali nozioni alle rispettive realtà aziendali.

Attività di Action Research in materia di industria 4.0 e innovazione strategica nell'ambito del Progetto "Digital Innovation Skills for Industry 4.0", finalizzata a individuare per le imprese partecipanti le opportunità di applicazione del paradigma dell'industria 4.0 e stabilirne le modalità. L'attività di Action Research è stata effettuata presso le seguenti imprese:

MAFIN SRL: Impresa B2B attiva nella produzione e commercializzazione a livello globale di semilavorati per il settore alimentare (snack salati), dove oltre alle tematiche descritte sono state indagate e definite vision, mission e valori aziendali.

SIPA SPA: Impresa B2B attiva nella produzione e commercializzazione a livello globale di macchinari avanzati per la realizzazione di bottiglie in PET, dove oltre alle tematiche descritte sono state definite le modalità per la commercializzazione di una gamma di prodotti altamente innovativi per la realizzazione di bottiglie in materiale riciclato.

LATTERIA MONTELLO SPA – STRACCHINO NONNO NANNI: Impresa B2B2C attiva nella produzione e vendita di stracchini, robiole, spalmabili e altri formaggi freschi a marchio Nonno Nanni, dove oltre alle tematiche descritte è stata effettuata una analisi della coerenza strategica e delle opportunità di lungo termine da perseguire per una crescita stabile e sostenibile.

EVEREST SRL: Impresa attiva nella produzione e commercializzazione di tende per interni ed esterni e soluzioni di arredo di alta gamma (marchio TAO HOME, EVEREST PROJECT),

dove oltre alle tematiche descritte sono stati elaborati un'analisi e un piano commerciale volti ad assicurare la fidelizzazione di agenti, rivenditori e cliente finale.

ICA SYSTEM SRL: Impresa B2B attiva nella commercializzazione di prodotti, macchinari e soluzioni avanzate per il settore delle pulizie professionali, dove oltre alle tematiche descritte è stata elaborata un'analisi del modello di business aziendale finalizzata a identificare le migliori modalità per coordinare e realizzare le attività di marketing e comunicazione aziendale e allineare la rete di agenti e rivenditori.

COMETA SRL: Impresa B2C attiva nella produzione e commercializzazione di stendibiancheria salva spazio di design e dalle elevate prestazioni a marchio Foxydry, dove oltre alle tematiche descritte si è proceduto all'analisi e alla definizione del posizionamento del prodotto rispetto ai competitor per individuare linee guida di immagine e comunicazione.

AMBROSIA, TREVISO (09/2017 – 01/2018, 5 mesi)

Attività di Consulenza per la costituenda società che sarà attiva nella commercializzazione di vini di alta gamma nell'Africa Subsahariana. In questo progetto ho eseguito attività di analisi di mercato (volume e valore, trend quantitativi e qualitativi a livello nazionale e internazionale per la selezione delle aree più promettenti dell'Africa Subsahariana), confronto strategico coi competitor italiani presenti sul mercato, studio del posizionamento del prodotto, definizione della strategia di marketing e commerciale e dei canali distributivi. Le attività hanno previsto la definizione finale di un business plan e di un pitch da presentare agli investitori e ai potenziali partner.

BOTTEGA PRINCIPE, TREVISO (09/2016 – 07/2017, 10 mesi)

Attività di Consulenza per la costituenda società del segmento luxury del settore del caffè monoporzionato "Bottega Principe". In questo progetto ho eseguito attività di analisi di mercato (volume e valore, trend quantitativi e qualitativi a livello nazionale e internazionale per la selezione dei mercati più promettenti), confronto strategico coi competitor, studio del posizionamento del prodotto, definizione della strategia di marketing e commerciale e dei canali distributivi. Le attività hanno previsto la definizione finale di un business plan e di un pitch da presentare agli investitori e ai potenziali partner.

DIREZIONE DEL DIPARTIMENTO DI MANAGEMENT DELL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA (10/2016 – 03/2017, 5 mesi)

Elaborazione del Piano Strategico di Dipartimento, che ha previsto il mio supporto al Direttore, Vice Direttore e Delegati del Direttore nell'identificazione della visione, della missione, dei punti di forza e delle opportunità, dei vincoli organizzativi e ambientali del Dipartimento, per elaborarne il Piano Strategico triennale in coerenza col Piano Strategico di Ateneo. Le attività che ho svolto hanno previsto l'elaborazione di dati, l'analisi degli indicatori di performance del MIUR e del posizionamento del Dipartimento per

procedere alla redazione del suo Piano di Sviluppo. Ho elaborato infine una metodologia di monitoraggio dei risultati per valutare nel tempo il conseguimento degli obiettivi identificati.

STRATEGY INNOVATION - SPIN OFF DELL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA (11/2015 – 02/2017, 15 mesi)

Attività di Action Research nell'ambito del Progetto "Il Valore dell'artigianato in tempi di crisi", in collaborazione con Confartigianato provinciale Venezia, finalizzato a comprendere le performance delle imprese artigiane sopravvissute alla crisi economica nei settori legno, metalmeccanico, tessile, calzaturiero, logistico, alimentare, ICT e comunicazione. In questo progetto ho svolto attività di redazione, somministrazione e analisi di questionari di analisi strategica, ho effettuato interviste in loco a imprenditori selezionati per l'analisi delle strategie e del modello di business aziendale, ho eseguito attività di formazione sui temi dell'innovazione strategica, e infine ho elaborato un piano di sviluppo per ciascuna delle 60 aziende analizzate e una relazione di sintesi sulle evidenze emerse a livello aggregato per orientare attività di policy making e azioni di supporto.

COOPERATIVA IL MOSAICO, VICENZA (09/2016 – 03/2017, 7 mesi)

Elaborazione del Piano Strategico del FabLab Dueville: ho collaborato in un team di analisi e consulenza con lo scopo di supportare la cooperativa nella definizione delle attività operative e strategiche da implementare per l'avvio e la gestione del FabLab Dueville. Le attività che ho svolto hanno previsto la definizione creativa del Modello di Business (applicazione dello strumento Business Model Canvas di Osterwalder) tramite coinvolgimento ampio dei soci e degli stakeholder dell'iniziativa (Sindaco e Vice sindaco del Comune di Dueville, resp. Formazione di Confartigianato Vicenza, Fabber, PMI locali e comunità, Preside Istituto Roncalli di Dueville) e la conseguente identificazione di obiettivi, strategie e attività da implementare per garantire la sostenibilità economico-finanziaria del FabLab. Ho infine messo a punto un sistema di controllo per monitorare il conseguimento dei risultati desiderati.

ECIPA SCARL VENEZIA (09/2016 – 11/2016, 2 mesi)

Attività di Docenza in materia di auto impiego e auto imprenditorialità nell'ambito del Progetto "Definizione dell'idea imprenditoriale e strutturazione del Business Plan – Vorrei fare l'imprenditore", in cui ho fornito ai partecipanti al corso le nozioni teoriche e pratiche per la definizione creativa dell'idea imprenditoriale e la redazione di un Piano d'Impresa.

FONDAZIONE CA' FOSCARI, VENEZIA (06/2016 – 12/2016, 6 mesi)

Elaborazione del Piano Strategico di VENICE INNOVATION HUB. In questo progetto ho collaborato in un team di analisi per la definizione del Piano Strategico di Venice Innovation Hub, progetto in cui il Parco Vega di Marghera pone le basi per divenire parte trainante di un "campus diffuso" per la formazione, l'innovazione e

l'imprenditorialità. Le mie attività sono consistite in particolare nell'analisi delle *best practices* sul territorio nazionale nel campo dell'incubazione d'impresa e nel supporto nella redazione del Piano Strategico e del pitch.

RETTORATO DELL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA (01/2016 – 10/2016, 10 mesi)

Elaborazione del “Piano Strategico dell'Università Ca' Foscari Venezia 2016 – 2020” nell'ambito del Progetto “I Documenti strategici di Ateneo per la sua Governance”. Ho fornito supporto agli organi decisionali dell'Ateneo (Direttore Generale, Rettore e Prorettori) nell'identificazione e nella comunicazione dei valori, della visione, della missione, dei punti di forza e delle opportunità, dei vincoli organizzativi e ambientali dell'Ateneo, per guidarne la trasformazione strategica verso il 2020. Ho provveduto a identificare e definire gli obiettivi, le strategie, le azioni, gli indicatori di performance, raccogliendo le informazioni necessarie sia tramite interviste che attraverso analisi documentale, e ho effettuato la redazione finale del Piano.

DIPARTIMENTO DI MANAGEMENT DELL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA (12/2014 – 05/2015, 6 mesi)

Attività di Project Management e Action Research nell'ambito del Progetto FSE “Produrre SMART per le reti Campagna Amica”, in collaborazione con Coldiretti Veneto, in cui ho effettuato 34 edizioni della durata di 16 ore ciascuna presso altrettante aziende del settore agroalimentare localizzate nelle diverse province del Veneto, finalizzate alla formazione agli imprenditori coinvolti sui temi dell'innovazione strategica. Ho supportato gli imprenditori nell'elaborazione creativa di un piano strategico e di innovazione aziendale e ho elaborato una relazione di sintesi sulle evidenze emerse a livello aggregato per orientare attività di policy making e azioni di supporto. Ho accompagnato gli imprenditori in un viaggio studio in Austria (Salisburgo, Vienna e Klagenfurt) per visitare alcuni esempi virtuosi di imprese attive nel settore agroalimentare.

COPERNICO CONSULTING, TREVISO (05/2014 – 09/2014, 4 mesi)

Attività di supporto e analisi in un intervento di formazione e consulenza presso GEOX Spa nel quale ho supportato i responsabili dell'area Organizzazione dell'azienda nella mappatura dei processi aziendali, con identificazione e mappatura dei processi primari e di supporto, elaborazione di matrici di responsabilità, identificazione di *best practices* e di miglioramenti ai processi, identificazione di adeguati indicatori di performance.

DIPARTIMENTO DI MANAGEMENT DELL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA (Assegnista di Ricerca)(08/2010 – 05/2014, 46 mesi)

Attività di gestione degli aspetti amministrativi, delle attività di ricerca e delle relazioni pubbliche nel Progetto KNOW US, nell'ambito del programma di cooperazione transfrontaliera Italia-Slovenia 2007-2013, finalizzato a migliorare la capacità di innovazione delle PMI dell'area transfrontaliera. Ho collaborato

con un team internazionale di ricerca attivo nell'analisi dei cinque principali settori dell'area transfrontaliera, (turismo, edilizia, legno-arredo, logistica, agricoltura) nell'analisi delle strategie delle imprese operanti nei settori individuati. Ho effettuato un'analisi di due casi aziendali italiani di successo per settore ed elaborato piani strategici e di innovazione aziendale per le più performanti tra le imprese coinvolte nelle analisi. Ho supportato il team italiano di progetto nella gestione delle relazioni con le aziende e coi partner di progetto, collaborando nell'organizzazione dei meeting progettuali e presentando i risultati progettuali in occasione di eventi pubblici. Ho supportato i responsabili amministrativi del progetto nella revisione periodica del budget di progetto e nella tempificazione della spesa, creando specifici report di rendicontazione economico finanziaria. Durante la durata dell'assegno di ricerca ho elaborato come principali output di ricerca mappe strategiche, piani strategici e report di analisi settoriale e territoriale.

POLINS POLO INNOVAZIONE STRATEGICA, VENEZIA (04/2008 – 09/2015, 90 mesi)

Attività di Project Management, Ricerca Applicata e Consulenza nell'ambito di progetti di formazione, innovazione, ricerca e consulenza destinati a PMI di diversi settori.

Per ogni azienda ho gestito ed eseguito attività di identificazione della missione, visione, strategia e modello di business attraverso interviste, questionari e analisi documentali; dell'equilibrio economico finanziario attraverso analisi dei principali indici di bilancio; della performance aziendale e dei competitor; delle strategie percorribili; dei rapporti con gli stakeholder. Ho provveduto anche all'elaborazione di piani strategici e piani di innovazione aziendale con individuazione di indicatori di performance; presentazione di analisi e ricerche; formazione agli imprenditori coinvolti sui temi dell'innovazione strategica. Nello specifico, i principali progetti a cui ho lavorato sono:

EUROTECH Spa, Udine: in questo progetto ho collaborato in un team di analisi e ricerca con l'obiettivo di mappare le diverse visioni strategiche dei manager delle filiali del gruppo internazionale Eurotech Spa per procedere al loro riallineamento strategico e alla definizione di un Piano strategico condiviso;

CAP ARREGHINI Spa, Venezia: in questo progetto ho supportato e coordinato le attività di analisi e ricerca finalizzate alla mappatura delle visioni strategiche dei responsabili delle diverse aree aziendali (marketing e comunicazione, amministrazione, produzione, logistica, pianificazione strategica e finanziaria) allo scopo di elaborare un piano di sviluppo coerente e condiviso con particolare riferimento alla comunicazione aziendale. Il progetto ha previsto approfondite attività di analisi del settore edilizia e di controllo di gestione.

OYKOS Srl, Venezia: in questo progetto ho collaborato in un team di ricerca e consulenza con l'obiettivo di supportare l'azienda nell'elaborazione e nello sviluppo di un prodotto innovativo, ovvero una porta blindata a elevatissime prestazioni in grado di integrarsi completamente nell'arredo interno grazie a

accorgimenti tecnici ed estetici. Una seconda fase del progetto ha previsto una revisione della comunicazione aziendale.

LUNARDELLI Srl, Venezia: in questo progetto ho supportato il team di analisi nell'elaborazione di un Piano strategico e di Innovazione aziendale per ridefinire l'immagine aziendale.

ELABORAZIONE DEL PIANO STRATEGICO DELL'UNIVERSITÀ CA' FOSCARI VENEZIA "VERSO CA' FOSCARI 2018". (2011, 10 mesi)

Attività di Project Management nell'ambito del progetto, che ha previsto la collaborazione in un gruppo di lavoro di lavoro dedicato all'attività di elaborazione del Piano Strategico dell'Ateneo Veneziano. Le attività svolte sono consistite nell'identificazione dei valori, della visione, della missione, dei punti di forza e delle opportunità, dei vincoli organizzativi e ambientali dell'Ateneo, finalizzata alla definizione dei meccanismi di governance, degli obiettivi, delle strategie, delle azioni, degli indicatori di performance e alla redazione finale del Piano strategico. Sono state realizzate a tale scopo interviste ai principali soggetti preposti al governo dell'Università, attività di analisi documentale e di definizione del posizionamento strategico rispetto ai maggiori competitor.

EUROTECH SPA, UDINE (06/2008 – 09/2008, 3 mesi)

Stage formativo finalizzato all'analisi dell'allineamento strategico tra i manager delle sedi della multinazionale. In questo progetto ho collaborato con un team di docenti e consulenti al fine di identificare le migliori strategie di integrazione del gruppo Eurotech Spa ed elaborare un coerente Piano Strategico. Il lavoro ha previsto interviste e questionari, visite in loco (Italia, UK e USA) e interviste ai manager delle sedi americane al fine di approfondirne la visione strategica, analizzando la coerenza e la consistenza tra le diverse visioni emerse. I risultati sono confluiti nella mia tesi di laurea magistrale.

BLU CLIMA SPA, BARCELLONA (08/2005 – 12/2005, 4 mesi)

Stage formativo finalizzato all'esecuzione di attività di supporto all'ufficio vendite e di contatto coi clienti, attività di archiviazione di documenti e fatture, gestione del sistema di CRM e customer service. Lo stage era previsto nel mio curriculum di Laurea triennale.

Istruzione e formazione

LAUREA SPECIALISTICA IN ECONOMIA E GESTIONE DELLE RETI (CON LODE), Università Ca' Foscari Venezia (2009)

Il corso ha previsto lo studio delle interazioni tra aziende nell'ambito del lavoro in rete (telematica, territoriale, economica) con riferimento alla strategia aziendale, al marketing, alla condivisione delle risorse, ai processi produttivi, alla fornitura; strumenti analitici in ambito statistico e matematico; analisi di mercato; gestione delle relazioni a monte e a valle; gestione della proprietà intellettuale; valutazione del vantaggio competitivo. Lingua Inglese e Spagnola.

Nell'ambito della mia tesi di laurea, ho eseguito una ricerca applicata al gruppo Eurotech Spa, durante la quale ho effettuato un'esperienza negli Stati Uniti (New York, Washington, Kansas City, Salt Lake City, 2008) per intervistare i manager americani del Gruppo Eurotech e in Inghilterra (Cambridge, 2009) per presentare (in lingua inglese) i risultati finali della ricerca in occasione del President Meeting aziendale.

LAUREA TRIENNALE IN COMMERCIO ESTERO, Università Ca' Foscari Venezia (2006)

Il corso ha previsto lo studio di economia e commercio internazionale; strumenti analitici in ambito economico, aziendale, giuridico e quantitativo; dinamiche delle relazioni import-export nelle imprese; valutazione di investimenti su nuove aree geografiche; organizzazione dei processi produttivi su scala internazionale. Lingua Inglese e Spagnola.

Nell'ambito dello stage formativo previsto dal mio corso di studi, ho effettuato un soggiorno di sei mesi in Spagna (Barcellona, 2005) e ho lavorato presso Blu Clima Spa, azienda commerciale attiva nella vendita di condizionatori e climatizzatori.

MATURITÀ CLASSICA A INDIRIZZO LINGUISTICO, Liceo Ginnasio A. Canova, Treviso (2002)

Durante il liceo ho affrontato lo studio di discipline classiche e umanistiche (storia, storia della letteratura italiana, storia dell'arte, filosofia, latino), discipline scientifiche (matematica, statistica, scienze chimiche, fisiche e naturali) e lo studio della lingua e della letteratura inglese, francese e tedesca.

Capacità e competenze

Competenze linguistiche

Madrelingua: Italiano

Inglese: Livello B2

Francese: Livello B1

Spagnolo: Livello B1

Tedesco: Livello A2

Competenze relazionali

Ho maturato forte flessibilità, capacità di adattamento a diversi contesti e di interazione con soggetti a diversi livelli della scala gerarchica (sia sovraordinati che subordinati). Ho raggiunto ottime capacità relazionali e di ascolto, di apprendimento, di lavoro in squadra e di coordinamento e collaborazione per il raggiungimento di obiettivi.

Competenze organizzative

Sono in grado di apprendere rapidamente, riesco a gestire e coordinare progetti, verificare e analizzare periodicamente le attività svolte e gli scostamenti rispetto al piano di lavoro, identificando azioni correttive per il raggiungimento degli obiettivi. Ho maturato capacità organizzative e di coordinamento di gruppi

di lavoro, con suddivisione dei compiti e delle responsabilità.

Competenze tecniche

Ho ottime conoscenze e competenze informatiche (applicativi microsoft, pacchetto office – word, excel, power point) e una buona padronanza di strumenti analitici e statistici per l'elaborazione di dati, maturate sia grazie alle esperienze lavorative che grazie agli studi.

RIASSUNTO DEL REPORT PDA (PERSONAL DEVELOPMENT ASSESSMENT), (aprile 2013)

Manuel è amichevole, estroverso e tende a piacere e guadagnarsi l'approvazione degli altri. È molto sensibile, tanto alle proprie necessità quanto a quelle degli altri. Può essere convincente dato il suo modo di essere affascinante, il suo approccio amichevole, la sua facilità di parola e la sua abilità di rispondere rapidamente alle domande, commenti e obiezioni. Di natura non aggressiva, ricorre al buon umore per evitare situazioni antagonistiche. Manuel tende a dare enfasi all'armonia e agli interessi simili delle persone quando si trova in una situazione di persuasione. È orientato alla varietà e gli piacciono i cambiamenti, tanto di compiti come di persone. È abile nell'esprimersi bene e normalmente può parlare con eloquenza di argomenti che potrebbero essere tediosi e eccessivamente specifici. Può generare entusiasmo tra le persone riguardo nuovi programmi o progetti. Manuel vuole essere utile, servizievole e ammorbidire le situazioni con persone difficili o negative. Anche se può mantenere un'apparenza tranquilla e pacifica, è un individuo abbastanza energico. Si sforza e si preoccupa per fare molto e farlo correttamente. Non è disposto a sacrificare "qualità" per "quantità". Manuel si sentirà motivato avendo responsabilità chiaramente definite. Gli piacciono la popolarità e il riconoscimento pubblico tanto del suo senso dell'umorismo come delle sue competenze specifiche.

Consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che le informazioni riportate nel presente curriculum vitae corrispondono a verità.

Autorizzo al trattamento dei dati sensibili secondo quanto stabilito e consentito dal D.L. 196/03 sulla Privacy.

In fede,

