

CV Filippo Fenati

Mobile +39 342 .57.13.891 e-mail: filippo@enkilab.it

Sintesi

Dopo la laurea in Giurisprudenza presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano, ho portato a termine il tirocinio forense di 18 mesi presso uno studio legale di Bologna. Nello stesso periodo mi sono iscritto al corso di laurea specialistica in Scienze filosofiche presso l'Alma Mater Studiorum. Alla data del CV devo sostenere un esame e la tesi di laurea per portare a termine il percorso di studi.

Sono dipendente della ENKI SRL, società che si occupa di formazione e consulenza, svolgendo il ruolo sia di progettista, sia di formatore e consulente per le imprese clienti dell'azienda.

In seno alla ENKI ho avuto modo di approfondire le tematiche manageriali grazie alla costante attività formativa dei due soci, Giovanni Ciafrè e Giovanni Fenati; il primo introducendomi nel mondo del marketing e della strategia, il secondo in quello della finanza.

Elenco di alcune imprese in cui ho operato in qualità di formatore e consulente per la ENKI SRL

CONFINDUSTRIA UMBRIA – Perugia -

Per l'associazione degli industriali umbri, dopo un affiancamento iniziale con Giovanni Ciafrè, ho realizzato il piano di marketing strategico, curandone tutte le fasi. Il progetto mi ha visto impegnato per 6 mesi svolgendo attività di ascolto, di analisi, di formazione, di condivisione e di stesura degli obiettivi.

ALBERTO SASSI – Crespellano -

Per l'azienda operante nel settore dei motori per ascensori, ho curato il progetto formativo dedicato alle nuove generazioni e centrato sui temi del marketing e della finanza.

ASSOCIAZIONE DEGLI INDUSTRIALI DELLA PROVINCIA DI LUCCA – Lucca -

Per l'associazione degli industriali della lucchesia, dopo un affiancamento iniziale con Giovanni Ciafrè, ho realizzato il piano di marketing strategico per il target delle imprese del settore dei lapidei, definito cluster VELA (Verisilia Lapedei), curandone tutte le fasi. Il progetto mi ha visto impegnato per 4 mesi svolgendo attività di ascolto, di analisi, di formazione, di condivisione e di stesura degli obiettivi.

BUREAU VAN DIJK – Roma e Milano -

Per la multinazionale belga, leader mondiale nella produzione di dati e informazioni alimentanti i sistemi di intelligence dell'impresa, ho progettato un catalogo formativo dedicato sia al target delle piccole e medie imprese, sia per il personale interno. Insieme a Giovanni Ciafrè abbiamo successivamente erogato, in una "puntata zero" un primo percorso formativo dedicato ai key account della multinazionale.

CENTROGEST GRUPPO LA CENTRALE – Bologna -

Per l'azienda operante nel settore del facility sto curando la sistemazione dei dati e delle informazioni, necessarie per la redazione e l'implementazione di un piano strategico di crescita. In particolare, la mia attività è rivolta ad alimentare e sistematizzare sia quanto necessario per lo sviluppo del piano di marketing (Resp. Giovanni Ciafrè), sia la declinazione di questo ultimo in un master budget (Resp. Giovanni Fenati).

CV Filippo Fenati

Mobile +39 342 .57.13.891 e-mail: filippo@enkilab.it

ECIPAR – Rimini e Ravenna

Per la scuola di formazione di CNA Ravenna e Rimini ho curato la progettazione e l'esecuzione di due corsi, l'uno sulle reti d'impresa, l'altro sulla redazione dei business plan.

FAAC – Zola Predosa –

Per l'azienda operante nel settore dei sistemi di apertura automatizzati di porte e cancelli ho curato il progetto di analisi del mercato "A4" (dal nome dell'autostrada che attraversa il nord Italia da Torino a Trieste).

IMOLAGRU – Imola -

Per l'azienda operante nel settore dei sistemi di sollevamento per l'edilizia e l'industria, sto svolgendo il ruolo di temporary manager nell'area commerciale. In particolare, dopo aver definito e misurato i target di interesse dell'impresa ho sviluppato una strategia commerciale che condivido coordinando tre risorse interne.

LAE - Lugo di Ravenna

Per l'azienda, che si occupa di progettazione e costruzione di impianti automatici per il settore elettromeccanico, ho realizzato un progetto di analisi del mercato e redazione del piano strategico (Resp. Giovanni Ciafrè). A seguito della definizione del mercato potenziale e di quello attuale ho impostato un piano di azioni per la crescita del market share.

PLASTOD – Calderara di Reno -

Per l'azienda operante nel settore dei bendaggi ho realizzato, coordinato da Giovanni Ciafrè, un'analisi del mercato potenziale, utile per lo sviluppo di una strategia di sviluppo commerciale. In particolare, l'obiettivo di questo intervento è consistito nel definire un potenziale di interesse per l'impresa, tale da "farla uscire" dall'attuale situazione di impresa operante per conto di terzi e proiettarla verso il posizionamento di una "propria gamma" su clienti finali.

PTM TECHNOLOGY – Este -

Per l'azienda veneta operante nel settore delle tecnologie per lo stoccaggio delle derrate alimentari ho curato la sistematizzazione dei dati e delle informazioni, necessarie per definire il valore dell'azienda. In particolare, la mia attività è stata propedeutica per la definizione del valore dell'azienda, che è stata successivamente venduta ad una multinazionale canadese.

RENNER – Minerbio -

Per l'azienda operante nel settore delle vernici per il legno, ho curato il progetto di analisi del mercato "Italia".

STAFER – Faenza -

Per l'azienda operante nel settore delle serrande sto curando la sistemazione dei dati e delle informazioni, necessarie per la redazione e l'implementazione di un piano strategico di crescita sui mercati esteri. In particolare, la mia attività è rivolta ad alimentare e sistematizzare sia quanto necessario per lo sviluppo del piano di marketing internazionale (Resp. Giovanni Ciafrè), sia la declinazione di questo ultimo in un master budget (Resp. Giovanni Fenati).

VEGA – Fermo -

Per l'azienda operante nel settore degli ascensori sto curando la sistemazione dei dati e delle informazioni, necessarie per la redazione e l'implementazione di un piano strategico di crescita sui mercati Cina & Usa. In particolare, la mia attività è rivolta ad alimentare e sistematizzare sia

CV Filippo Fenati

Mobile +39 342 .57.13.891 e-mail: filippo@enkilab.it

quanto necessario per lo sviluppo del piano di marketing internazionale (Resp. Giovanni Ciafrè), sia la declinazione di questo ultimo in un master budget (Resp. Giovanni Fenati).

Note

LEGGE 675/96 : Tutela del trattamento dei dati personali: Autorizzo espressamente il trattamento dei miei dati personali.

Lugo, 14 Maggio 2015