

PROFILI DEI MENTOR DEGLI EMIRATI ARABI UNITI

NUMERO 1

SETTORE	ICT
ANNI DI ESPERIENZA	11
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	DIGITAL MARKETING / E-COMMERCE
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE IN CUI VIVE	Francia, MENA (Middle East and North Africa)
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Conoscere nuove persone, allargare il mio network e imparare nove cose
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Digital Marketing, E-commerce platforms, Market Sizing

NUMERO 2

SETTORE	FASHION / LUXURY
ANNI DI ESPERIENZA	20
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Vendita, Marketing, Business planning, Business development
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Middle East & Africa
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Opportunità di condivisione e mutuo apprendimento, allargamento del network e confronto con modelli di business diversi ed innovativi
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Direzione strategica, definizione obiettivi, bilanciamento pragmatico di piani e progetti di business

NUMERO 3

SETTORE	MARKETING E BUSINESS PLANNING
ANNI DI ESPERIENZA	19
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Marketing e Business Planning
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	USA, LatinoAmericano, Middle East & Africa
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Poter semplificare l'ingresso nel mercato di nuovi brand italiani
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Comprensione del mercato e della sua cultura

NUMERO 4

SETTORE	OLI & GAS, POWER
ANNI DI ESPERIENZA	15
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Ambito Commerciale, Contrattuale, Offerte, Preventivi, Analisi Investimenti, Localizzazioni all'estero
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Europa, Iraq, Kazakistan, Medio Oriente, Nord Africa (Libia, Algeria), Estremo Oriente (Cina, India, Malesia, Thailandia)
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	L'opportunità di trasmettere le mie esperienze e conoscenze ad altri manager e imprenditori italiani, che possano portare l'eccellenza italiana all'estero e che mi permetta di espandere

	anche la mia rete di conoscenze
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	<p>Ho maturato diversi anni di esperienza internazionale in vari paesi, con clienti diversi ed ho imparato "sul campo" a capire e ad adattarmi velocemente a quelle che sono le esigenze e le peculiarità del paese e delle persone con cui si interagisce. Un'azienda italiana che fa business in un paese straniero, sia come start-up, sia come realtà già insediata e localizzata da anni, ha bisogno di persone con un approccio mentale, professionale e comportamentale completamente diverso da quello che necessita il mercato italiano. Il modello di business che ha successo in Italia in genere non funziona all'estero. Ho maturato diversi anni di esperienza per capire come proporsi in un mercato straniero, il quale richiede oltre alla conoscenza del mercato stesso (che è anche in continua evoluzione), un approccio che protegga l'azienda dal rischio di investire ingenti quantità di denaro senza i risultati attesi, o investire una esigua quantità in un mercato che potenzialmente potrebbe portare maggiori profitti. Quindi posso trasmettere al Mentee le mie esperienze e le mie competenze per capire come entrare in un paese estero, analizzare il mercato, gli investimenti necessari, i profitti futuri dell'azienda, aiutarlo a preparare un business plan che rifletta veramente le opportunità di business nel paese estero, aiutarlo a capire come presentarlo e farsi approvare il piano dal Top Management dell'azienda.</p>