

PROFILI DEI MENTOR DELLA RUSSIA

NUMERO 1

SETTORE	METALMECCANICO
ANNI DI ESPERIENZA	28
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Vendita, Marketing, Analisi di mercato
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE IN CUI VIVE	Paesi CSI
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Dare un contributo al Sistema Italia.
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Commercio e investimenti in Russia.

NUMERO 2

SETTORE	TESSILE E ABBIGLIAMENTO
ANNI DI ESPERIENZA	40
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Vendita di abbigliamento e accessori per donna; distribuzione di marchi Made in Italy; pianificazione e controllo; analisi di mercato, marketing, business planning
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Paesi CSI
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Entrare in contatto con aziende italiane che intendono realmente impostare un piano di sviluppo del proprio business sul mercato russo. Supportare aziende che non guardano a questo mercato come a "un'ultima spiaggia" per necessità di fatturato, ma che lo ritengono un aspetto integrativo della propria crescita. Desidero sentirmi parte di un progetto di scouting del mercato che porti il Mentee a presidiarlo con successo, così da replicare la mia esperienza a beneficio di qualcun altro
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Predisposizione di un piano integrato di sviluppo strategico del business sul mercato russo, che prevede tematiche diverse, quali ad esempio: studi di fattibilità, pianificazione di strategie marketing e di vendita, trasmissione di contatti per agevolare il processo di inserimento dei prodotti dell'azienda italiana, che opera nel settore moda donna (abbigliamento e accessori), sul mercato della Federazione Russa ed in generale dei Paesi dell'ex URSS

NUMERO 3

SETTORE	METALMECCANICO
ANNI DI ESPERIENZA	30
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Gestione, organizzazione aziendale e direzionale; affari istituzionali e relazioni governative; produzione; business planning; marketing e comunicazione
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Middle East, Asia, EU, Paesi CSI
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Mi aspetto aziende italiane effettivamente interessate alla Russia, che intendono dotarsi di una struttura, di un personale e di un business plan adeguato per affrontare questa sfida in modo consapevole e preparato. In questo modo potrei capire a fondo e

	senza intermediazioni il livello di esperienze e competenze di cui l'Italia dispone a livello imprenditoriale e manageriale per lavorare sui mercati esteri
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Posso fornire supporto sugli aspetti relativi alla Direzione, alle strategie di Marketing e di Comunicazione ed anche alla Produzione

NUMERO 4

SETTORE	METALMECCANICO
ANNI DI ESPERIENZA	40
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Vendita; servizi; analisi di mercato e business planning; marketing
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Nord Africa, Middle East, paesi CSI, Cina
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Contribuire alla formazione di nuovi quadri dirigenti che si contraddistinguano per una mentalità ed un approccio internazionali
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Predisposizione di business plan per impostare in modo efficace ed efficiente le fasi di penetrazione dell'azienda sul mercato russo; condivisione degli aspetti cruciali relativi al management e alle strategie di marketing da implementare. Capacità di acquisire una visione d'insieme e successivo problem solving

NUMERO 5

SETTORE	SERVIZI ALLE IMPRESE
ANNI DI ESPERIENZA	15
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Recruitment e outstaffing; marketing; relazioni commerciali, business development
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Spero di poter fornire alle aziende alcuni strumenti per comprendere e affrontare il mercato russo. Nel medesimo tempo mi aspetto di approfondire e poter comprendere meglio le problematiche che le aziende affrontano quando approcciano il mercato russo nell'ambito della selezione e gestione delle risorse umane. Tali criticità sono per me già note, ma ritengo che questo progetto possa portare ad un arricchimento reciproco a beneficio della crescita dei manager
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Ricerca e selezione del personale, mercato del lavoro, politiche di formazione e crescita del personale, gestione contrattuale del rapporto di lavoro, dinamiche del mondo del lavoro.

NUMERO 6

SETTORE	Bancario, Assicurativo e Finanziario
ANNI DI ESPERIENZA	40
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Fiscalità; finanziamenti; apertura di filiali e società; analisi di mercato; business planning; ricerca partner.
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A	

QUELLO DEL PAESE	Paesi CSI
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Implementazione, in termini quantitativi e qualitativi, dei contatti in Italia e in Russia. Avvio di un rapporto consolidato con i mentee per un rafforzamento della loro presenza sul mercato estero.
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Trattative contrattuali inerenti gli aspetti finanziari, strutture di finanziamento onde permettere la vendita, ricerca controparti (partner/acquirenti/venditori), apertura di filiali e/o società in Russia (apertura conti, normativa valutaria, aspetti procedurali).

NUMERO 7

SETTORE	METALMECCANICO
ANNI DI ESPERIENZA	29
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Internazionalizzazione; organizzazione aziendale; dogane; business planning; start up estere
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Serbia, Ucraina, Turchia, Romania
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Fare rete, assistere progetti seri con imprenditori e aziende motivate, creare profonde conoscenze all'internazionalizzazione. Ampliare il network dei contatti professionali e delle conoscenze in ottica di mutuo aiuto.
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Internazionalizzazione, Dogane, fiscale, start up, organizzazione, gestione personale, direzione, Amministrazione Finanza e Controllo. Non occupandomi specificatamente di aspetti commerciali, ma di start up in campo internazionale, problematiche fiscali e doganali con i Paesi dell'Est Europa, in particolare la Russia, ritengo di poter svolgere l'attività di mentor in qualsiasi settore. Tali problematiche sono trasversali ad ogni attività commerciale.

NUMERO 8

SETTORE	BANCARIO, ASSICURATIVO E FINANZIARIO
ANNI DI ESPERIENZA	35
AREA DI SPECIALIZZAZIONE/COMPETENZA	Trade/Export Finance; costituzione di società all'estero; business planning; analisi di mercato.
MERCATI IN CUI HA ESPERIENZA OLTRE A QUELLO DEL PAESE	Gran Bretagna
COSA SI ASPETTA DAL PROGETTO	Allargare la rete dei contatti e delle esperienze. Poter contribuire, almeno in parte, al successo dei programmi delle aziende, superando le criticità che queste ultime devono considerare in termini di adeguamento delle strutture e dell'approccio per poter competere sull'estero.
SU QUALI ASPETTI PENSA DI ESSERE UTILE	Direzione, approccio ai mercati, business planning, costituzione di società all'estero, profili finanziari e bancari, export finance. La mia esperienza si è sviluppata in vari settori industriali per cui non esprimo specifiche preferenze relativamente alla provenienza del Mentee. La meccanica è comunque un comparto di più assidua frequentazione