

INFORMAZIONI PERSONALI

Gianpaolo Pezzato



ESPERIENZA PROFESSIONALE

Da settembre 2016

Direttore e cofounder

Associazione Innovation Future School (IFS) – viale della Repubblica, 256/E Treviso
 IFS è un'associazione che lavora per favorire la collaborazione tra imprenditori, startup e giovani
www.innovationfutureschool.com

In qualità di Direttore Generale coordino le attività di organizzazione, promozione e gestione dei festival e dei premi previsti nel programma annuale dell'associazione, insieme ai progetti formativi e programmi di accelerazione (Boot Camp, Hackathon, workshop) focalizzati su Imprenditorialità e Creatività.

Mi occupo di promuovere le proposte formative ed i programmi di accelerazione a potenziali clienti e destinatari per sottoscrivere contratti di sponsorizzazione con aziende e associazioni di categoria e per raccogliere contributi da istituzioni pubbliche, presidiando la fase di definizione delle partnership con gli attori coinvolti nei singoli progetti (testimonianze, ospiti, docenti).

In particolare le mie attività sono:

- Organizzazione di percorsi di educazione all'imprenditorialità ed allo sviluppo delle principali softskill attraverso l'avvio dei Creativity CAMP e Creativity Hackathon con le scuole del territorio; tra gli ultimi avviati segnalati i Camp con l'Istituto Riccati-Luzzatti di Treviso, con l'ITS Sansovino di Oderzo, con il Liceo Scientifico Da Vinci di Treviso e con il Liceo Artistico Statale di Treviso.
- Organizzazione della "Treviso Creativity WEEK" (www.trevisocreativityweek.it), giunta alla sesta edizione, un progetto dedicato all'innovazione e alla formazione; il programma prevede il concorso di idee under 18 "PensoFUTURO" (www.pensofuturo.it) ed il Premio "Creativity Startup", con il coinvolgimento di scuole, startup, aziende ed incubatori. Alla startup vincitrice dell'ultima edizione, "RE-FE", il TGCOM ha dedicato un intero articolo.
 I vincitori del premio "Creativity Startup" in particolare vengono coinvolti in programmi di accelerazione gestiti in collaborazione con i partner tecnici coinvolti (nell'ultima edizione il partner era Startup Grind VENETO).
- Organizzazione nel 2021 con lo IUAV, Università di Architettura di Venezia, del progetto "Design Your Startup", il primo hackathon lanciato dalla facoltà di architettura e dedicato agli studenti post-laurea
- Organizzazione nel 2022 con lo IUAV del progetto "Il Comunicatore Creativo",
- Organizzazione del Premio "Donna dell'anno" (www.premiodonna.it), premio giunto alla sua quarta edizione, dedicato alla valorizzazione di modelli di azione ed esperienze imprenditoriali che stimolino e ispirino altre donne ad essere sempre più protagoniste, con un particolare attenzione al tema delle materie scolastiche STEM.
- Come coautore del libro "**Impavidi veneti – imprese di coraggio e successo a Nordest**" (Edizioni Ca' Foscari) con la partnership di Alumni e del docufilm "Futuro IMPAVIDI", ho organizzato "**Impavidi On The Road**", ciclo di incontri di presentazione del libro (<http://bit.ly/2vcqUvV>) in Italia ed all'estero, tra cui Milano, Venezia, Londra, Bruxelles e Berlino
- Come coautore del libro "**Impavide: donne che ispirano le donne**" ho organizzato il ciclo di incontri "PinkTALK – Donne che ispirano le Donne"
- Organizzazione di visite di studio e missioni aziendali. Tra le iniziative promosse prima della pandemia, la techmission al CES - Consumer Electronics Show di Las Vegas 2019, alla fiera Mechatronics di Hannover Messe 2018 e al GEC - The Guinness Enterprise Center di Dublino.

Risultati principali

- 30 progetti avviati, 300 startup selezionate, 50 scuole coinvolte tra cui Liceo Artistico Statale di Treviso, Liceo Scientifico "L. Da Vinci" di Treviso, Liceo Classico "A. Canova" di Treviso, Liceo Ginnasio Statale "G.B. Brocchi", I.P.S.S.A.R. "Massimo Alberini" di Villorba (TV), Istituto Tecnico Tecnologico "Eugenio Barsanti" di Castelfranco Veneto (TV), IIS "Luigi Einaudi" di Montebelluna (TV).
- Più di 100 aziende coinvolte sia come sponsor che partner, tra cui Electrolux Spa, Labomar Spa, NICE spa, Var Group Spa, Keter Italia Spa, ATON Spa, Tesla club Italy, Galdi srl, Rekordata srl, SellaLAB, Garmont Spa, DBA Group Spa, Pedon Spa, Roncadin Spa, Yarix srl, Next Future Transportation, Fondazione H For Human, Gruppo Hera, Ascotrade Spa, Civibank - Banca di Cividale Spa, Volksbank - Banca Popolare dell'Alto Adige Spa, Banca delle Terre Venete, Cisco Italia spa, Impact Hub, Talent Garden, Confcommercio Nazionale, Confartigianato Giovani Nazionale.

Settore: Editoria, formazione aziendale ed eventi

- Da gennaio 2021 Business Developer
 MAARMO srl, via Cadore 20 Villotta di Chions (PN)
Startup innovativa che sviluppa e produce temoarredi di design recuperando la polvere di marmo di scarto prodotta nelle fasi di lavorazione dei blocchi presso le cave; la produzione è ad "impatto zero" poiché grazie ad un brevetto la miscelazione della polvere con l'acqua si svolge a freddo, senza fasi di cottura.
www.maarmo.it
- In qualità di Business Developer ho l'obiettivo di valorizzare gli asset strategici dell'azienda (Design, Artigianato e Sostenibilità) sia nel mercato dell'arredo bagno che in nuovi mercati (studi di architetti ed attività commerciali) al fine di sviluppare le vendite dell'azienda; sono inoltre impegnato nello sviluppo ed implementazione di un processo di graduale digitalizzazione e di adozione di nuove tecnologie, sia in produzione che nel processo di vendita.
- Risultati principali
- Ho sviluppato il brand MAARMO in Italia e all'estero attraverso la gestione di una rete di agenti di vendita in Italia e rivenditori all'estero, attraverso l'avvio di partnership produttive con importanti player di settore (es: PORCELANOSA, RUBNER HAUS e SWAROVSKI) e attraverso l'ingresso nel 2022 alle più importanti fiere di settore (KLIMAHOUSE a Bolzano, "Fuori Salone" a Milano, CERSAIE a Bologna).
 - Ho aperto nuovi canali di vendita per creare nuove opportunità di business, attraverso l'avvio di partnership commerciali con gruppi di acquisto e associazioni di settore e attraverso l'ingresso nelle principali piattaforme di e-commerce (viadurini.it, caloniferonline.it, archiexpo.it, radiatorsonline.com)
 - Ho avviato il progetto un "Maarmo un Aalbero" che prevede la piantumazione di un albero per ogni temoarredo venduto; dal giugno 2022 gli alberi vengono piantumati direttamente nel parco antistante alla sede, concesso dalla locale amministrazione, con l'inaugurazione del primo "bosco di Maarmo".
 - Ho ampliato la proposta commerciale inserendo servizi a valore aggiunto, come la personalizzazione tramite la stampa digitale a raggi UV.
 - A seguito della presentazione della domanda di candidatura, MAARMO è stata selezionata dalla "IICUAE - Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti" per partecipare al progetto "Italian Yellow Directory in the Gulf" nei prossimi 12 mesi (QUI il link all'home page).
 - Attraverso l'affiancamento da parte di un Ufficio Stampa e di media PR ho avviato progetti di comunicazione volti ad aumentare la visibilità del brand e il coinvolgimento della community di designer e architetti, con il contest "[MIOBYMAARMO](#)" e il contest "[SparklingMAARMO](#)".
- Settore: Arredo Design
- Da maggio 2017 Mentor
 Friuli Innovazione, GHEA Consulting, t2i - trasferimento tecnologico e innovazione scari
- In qualità di mentor affianco le startup nello sviluppo del business plan e nelle attività di fundraising
- Risultati principali
- Nel 2018/2019 ho supportato il team di [Twipping srl](#) con il quale abbiamo partecipato al "Podim" 2019 a Maribor in Slovenia, il più importante evento dedicato alle Startup del centro Europa.
 - Nel 2018 ho supportato il team "[Fornace49](#)" nell'impostazione del modello di business e nell'ingresso nel mercato del vetro di design, con il lancio di un sito e-commerce dedicato al vetro di Murano (muranonline.com).
 - Nel 2017 ho supportato il team di [Flood Hydron](#), una delle startup selezionate per la Start Cup Veneto, concorso per le migliori idee imprenditoriali innovative promosso dai principali atenei veneti. Ho preparato e accompagnato il team alla Finale del Premio Nazionale Innovazione di Napoli tenutasi il 30/11 e 01/12 2017 presso l'Università Federico II di San Giovanni.
 - Nel 2016 ho supportato il team di [HBI Group](#) nella ricerca di partner e investitori per lo sviluppo del progetto.
- Settore Istruzione, formazione aziendale ed eventi
- Da settembre 2016 Business trainer e Innovation Coach
 Università "Ca' Foscari" di Venezia, IUAV - Università di Architettura di Venezia, UNIPD - Università di Padova, IUSVE (Istituto Universitario Salesiano di Venezia), Confindustria Vicenza, Luiss Business School, Synergie Italia srl, Friuli Innovazione, Unindustria Treviso & Pordenone, PAFF Pordenone, T2i Trasferimento Tecnologico ed Innovazione, Confartigianato Venezia, CON SER srl Venezia, IFOA, Fablab Vittorio Veneto, Olimpia Group spa.
- Coinvolgo startup e imprenditori su progetti volti a definire strategie di sviluppo e modelli di business orientati all'innovazione, seguendo il metodo del Design Thinking.
- Gestisco corsi di formazione per startup e PMI su tematiche gestionali innovative, sviluppo di modelli e strategie di business utilizzando strumenti innovativi come il Customer Development, il Business Model Canvas, la Blue Ocean Strategy e il Design Thinking.
- Il mio obiettivo principale è incoraggiare aziende, startup e imprenditori nell'acquisizione di una visione e di un metodo di lavoro in cui Innovazione e Creatività sono due driver competitivi fondamentali.
- Risultati principali
- A dicembre 2020 ho partecipato all'organizzazione ed alla gestione in modalità online del progetto "[Creative4Tourism](#)", promosso da Friuli Innovazione nell'ambito del "Programma INTERREG VB ADRION 2014-2020".
 - A novembre 2020 ho organizzato il Workshop sull'imprenditorialità promosso dal dipartimento di Placement dell'Università Ca' Foscari di Venezia.

- A dicembre 2019 ho partecipato all'organizzazione ed alla gestione del progetto "120 Seconds" The Idea Casting", promosso da Friuli Innovazione nell'ambito del progetto "CAB" finanziato dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale.
- Nel novembre 2019 ho organizzato, per conto di Confindustria Vicenza - Bassano del Grappa, il progetto "Fate il vostro sistema", volto a sviluppare tra i soci un forte focus sull'Innovazione, attraverso il coinvolgimento del management di LOCCIONI Spa di Ancona, azienda innovativa e leader del settore.
- A maggio 2018 ho organizzato il programma "Summer school" promosso dal dipartimento di Placement dell'Università "Ca' Foscari" di Venezia.
- A giugno 2018 ho gestito una serie di workshop sull'autoimprenditorialità promossi da "LEI – Leadership Energy Entrepreneurship" di Ca' Foscari.
- Prima dell'emergenza COVID ho organizzato una serie di visite di studio presso aziende e realtà di particolare rilevanza per l'innovazione; quali: Dallara spa nel 2020, Loccioni spa nel 2019, il Parco Tecnologico "Kilometro Rosso" nel 2019, MEVIS spa nel 2018, "Likeside Park" a Klagenfurt, "ITG" a Salisburgo e la "Hannover Messe" 2017.

Settore Istruzione, formazione aziendale ed eventi per startup e PMI

Da dicembre 2016 a maggio 2017

Project manager e business coach

Fabcube InnovationLab via Vittorio Emanuele, Vittorio Veneto (TV)

Rete di FabLab nella Regione Veneto che favorisce la nascita di nuove startup e lo sviluppo di progetti di innovazione all'interno delle imprese italiane

www.fabcube.it

In qualità di project manager ho organizzato e coordinato il lancio del primo bando regionale Fabcube per l'incubazione di startup innovative ("Rocket CUBE"); in particolare ho contribuito a definire l'impostazione del programma di incubazione, la definizione della programmazione e i contenuti delle fasi di avvio del programma.

Risultati principali

- A gennaio 2017 ho organizzato i tre eventi di kick-off e di presentazione del bando a Venezia (Aula Magna Silvio Trentin - Ca' Dolfin), a Padova (auditorium San Francesco Grande) ed a Verona (coworking 311Verona).
- Ho coinvolto circa 20 aziende locali interessate a sviluppare progetti innovativi.
- Ho gestito i workshop formativi previsti per aspiranti imprenditori su tematiche di management innovativo (Blu Ocean Strategy, Lean Innovation, Crowdfunding).

Settore Incubazione di impresa

Da luglio 2010 ad agosto 2016

Responsabile Incubatore

Fondazione La Fornace Dell'Innovazione di Asolo, via Strada Muson 2/c, Asolo (TV)

La Fondazione è un Innovation Center che promuove lo sviluppo di una nuova generazione di imprese orientate alla qualità e all'innovazione, in un contesto di sviluppo economico sostenibile dell'ambiente

www.fondazionefornace.org

Business Unit "Startup": come coordinatore ho svolto le seguenti attività:

- Sviluppare e gestire il programma di incubazione delle startup, verificando l'andamento del percorso di mentorship attraverso il coordinamento del personale e il supporto diretto alle startup nella ricerca di partner industriali, tecnologici e finanziari.
- Coinvolgere startup e aspiranti imprenditori sia attraverso progetti finanziati grazie a bandi sia attraverso concorsi di incubazione della Fornace.
- Definire e gestire laboratori di imprenditorialità dedicati a studenti delle scuole superiori e universitari.
- Definire e gestire percorsi formativi dedicati alle imprese incubate, aspiranti imprenditori e studenti.

Risultati principali

- Nel 2015 ho organizzato e gestito la "Fornace CF Venice Camp 2015" in collaborazione con l'Università degli studi di Ca' Foscari, uno dei primi business camp per studenti e startupper promosso dall'università di Venezia.
- Nel 2014 ho avviato il progetto "Giotto a Bottega da Cimabue - la trasmissione della conoscenza" (finanziato dal programma FSE), e il progetto "GoFOOD!" progetto (finanziato dal programma FSE).
- Nel 2014 ho avviato la Fornace ACADEMY, un programma di formazione nel campo dell'innovazione rivolto a startup, giovani aspiranti imprenditori con uno spazio di coworking dedicato
- Nel 2013 ho avviato il progetto "UPI 2013 - Verso il tuo futuro!" (finanziato dal Ministero della Gioventù).
- Nel 2012 ho avviato il progetto "IncoNet" (finanziato dal programma Interreg IV Italia-Austria), in partnership con tre istituzioni europee e terminato nel 2015, con oltre 600 partecipanti e 38 workshop formativi.
- Nel 2013 e 2014 ho gestito il concorso SUPERG, promosso da tutte le associazioni di categoria locali.
- Tra le diverse azioni avviate con le startup incubate in Fornace, segnalo il supporto a "MilanoBIKE" nel lancio di una campagna di crowdfunding su Kickstarter, il supporto a "LEAF Engineering", "221e srl" e "Storeden srl" nella fase di selezione dei partner industriali e chiusura dei deal con business angel e private equity.

Business Unit "Corporate": come coordinatore ho sviluppato le seguenti attività:

- Acquisizione di nuovi partner istituzionali per la Fondazione La Fornace e di nuovi partner privati e pubblici, quali investitori, Banche e centri di ricerca.

- Organizzare e promuovere eventi e seminari dedicati alla promozione dell'imprenditorialità e alla diffusione dell'Innovazione sia presso la Fomace che presso sedi esterne.
- Organizzare e gestire incontri per favorire lo scambio di esperienze con le delegazioni estere in visita alla Fomace nell'ambito di diversi progetti internazionali.
- Organizzare soggiorni di studio e missioni aziendali, in Italia e all'estero, presso aziende e organizzazioni nel campo dell'innovazione, sia per conto dei partner che per le imprese incubate.

Risultati principali

- Ingresso di nuovi soci nella "Fondazione La Fomace", tra cui H-Farm e Venetwork spa.
- Avvio del progetto "Ristart2013", "OpenDAY Fomace", "Innovation TOUR 2014", "Dialoghi D'impresa 2014", "PensoFUTURO2014", "Treviso CREATIVA 2014" e "Treviso CREATIVA 2015".
- Attività di incoming per delegazioni di centri di innovazione dall'estero, come il "Peak Innovation and Mid Sweden Science Park" e "The HIVE-Nottingham University".
- Visite di studio ad aziende altamente innovative, come Ducati spa, Superjet International, Demo Center Sipe di Modena, Progetto Manifattura di Rovereto e Silicon Valley.
- Partecipazione delle startup incubate allo SMAU di Padova (2015) e al Websummit di Dublino (2016)
- Lancio del progetto SpazioHUB (www.spaziohub.com), piattaforma di collaborazione tra associazioni di categoria e pubbliche amministrazioni locali, finalizzata a favorire lo sviluppo di nuove idee imprenditoriali sul territorio.

Settore Incubazione di impresa

Da gennaio 2007 a giugno 2010

Responsabile Commerciale

"SoloTreviso" Via Monte Comella, 8 - 31044 Montebelluna (TV)

SOLOTREVISO è un'azienda trevigiana che punta a valorizzare il ricco e invidiabile patrimonio enogastronomico dell'intero Veneto. L'azienda opera sul mercato nazionale ed internazionale con i marchi SOLOTREVISO® e SOLOROSSO® tramite il canale retail ed il canale online www.solotreviso.it

In qualità di fondatore ho seguito le fasi di start up dell'azienda; in particolare:

- Ho sviluppato il modello di business e il business plan per avviare l'idea di business.
- Ho ricercato risorse finanziarie e selezionato partner strategici.
- Sviluppo e avvio del sito ecommerce aziendale.

Nell'area manageriale, in linea con la strategia aziendale, ho lavorato su:

- Sviluppo dei prodotti e dei relativi marchi ("solotreviso" e "solorosso") individuando e selezionando i fornitori più idonei.
- Sviluppo di partnership commerciali per integrare la gamma con i prodotti di due aziende di eccellenza nel settore dell'affinamento e della torrefazione lattiero-casearia.
- Sviluppo dei canali di vendita, seguendo personalmente i clienti più importanti, affiancando agenti di vendita e dealer sul territorio (Padova, Venezia, Vicenza, Belluno, Udine, Torino e Monaco) e partecipando ad eventi/fiere di settore per la promozione.

Settore: distribuzione alimentare

Da giugno 2005 a dicembre 2006

Business Controller

Gruppo Vega S.p.A., via Postumia Ovest 78, 31048 Olmi di San Biagio (TV)

Catena italiana della GDO, operante in Veneto e Friuli-Venezia Giulia

<http://www.gruppovega.it/>

In qualità di Business Controller della piattaforma di ortofrutta all'ingrosso, mi sono occupato di:

- Elaborazione delle previsioni generali di vendita e per filiale/magazzino.
- Elaborazione della rendicontazione periodica delle vendite relativa agli uffici e alle filiali (magazzini e piattaforme).
- Elaborazione e gestione dell'analisi del periodo relativa a:
 - vendite e margini (clienti, area, linee di prodotto)
 - stock (rotazione)
 - spese di filiale e struttura.

Settore: Grande Distribuzione Organizzata

Da febbraio 2004 a maggio 2005

Responsabile di Reparto casalinghi e bazar

Auchan S.p.A., via Don Federico Tosato, Mestre (VE)

Catena francese della Grande Distribuzione Organizzata

<http://www.auchan.it/>

In qualità di responsabile di reparto, ho sviluppato le seguenti attività:

- Elaborare il budget del Dipartimento Casa/Bazar.
- Organizzare il personale del reparto (5 dipendenti).
- Sviluppare le attività di vendita, marketing e commerciali di dipartimento.
- Gestire il processo di fornitura: pianificazione degli ordini e delle consegne e negoziazione dei prezzi con i fornitori.

Settore Grande Distribuzione Organizzata

Da settembre 2000 a gennaio 2004

Project Manager - Management Control System

Management Consulting & Services s.r.l., Viale Giuseppe Verdi, 30, 31100 Treviso
Società di consulenza aziendale per piccole e medie imprese
<http://www.mcs-tv.com/>

In qualità di responsabile dell'area dedicata al Sistema di Controllo di Gestione, mi sono occupato di:

- Elaborazione di progetti di consulenza per le PMI nell'ambito del Controllo di Gestione e Organizzazione.
- Creazione e implementazione di Business Plan per start up aziendali e progetti di M&A.
- Sviluppo e implementazione degli Strumenti di Controllo di Gestione: analisi e attivazione della contabilità analitica e industriale, attivazione e gestione del processo di budgeting.

Settore Consulenza Direzionale

Da ottobre 1999 ad agosto 2000

Project Manager - Business organization
 Uomo & Impresa Consulting, via martiri della Libertà, 16, 31100 Treviso
Società di consulenza focalizzata sulla gestione delle Risorse Umane
<https://www.uomoeimpresa.it/>

Mi sono occupato della gestione operativa di progetti focalizzati su:

- Analisi e revisione degli assetti organizzativi e dei processi aziendali, finalizzata alla razionalizzazione e al miglioramento delle performance aziendali.
- Analisi di mercato e sviluppo di piani di marketing strategico e operativo.
- Sviluppo delle vendite dei servizi dello studio in Veneto attraverso la selezione dei canali di mercato e l'acquisizione di nuovi clienti.

Settore Consulenza Direzionale

Da gennaio 1999 ad agosto 1999

Store Manager Coffee Store in London
 COSTA Coffee (gruppo Whitebread), London
Costa è una delle catene di caffetterie più diffuse nel Regno Unito
<http://www.costa.co.uk/>

In qualità di manager di un coffee store del gruppo londinese mi sono occupato di:

- Gestire e coordinare un team di lavoro di una ventina di persone.
- Gestione degli acquisti.
- Verifica del rispetto degli obiettivi di vendita di budget.

settore ristorazione

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

febbraio - dicembre 2018

Inglese – percorso di specializzazione Business English

Wall Street English – sede di Treviso

ottobre - novembre 2017

Internazionalizzazione - Cultura e nuove opportunità in Cina

Università Ca' Foscari di Venezia

Principali materie approfondite:

- Conoscere il mondo di Confucio
- Il mercato cinese e le imprese italiane
- Marketing in Cina
- E-commerce e social media
- Contraffazione e tutela della proprietà intellettuale

Febbraio - marzo 2017

Social Media Strategy

Università Ca' Foscari di Venezia

Principali materie approfondite:

- Storytelling
- Social Media Analytics e Social Media Marketing
- Piano editoriale ed i KPI

Da settembre 1993 a luglio 1998

Laurea quadriennale in Economia Aziendale (relatori professore Mario Volpe e professore Luigi Fontana)

Facoltà di Economia dell'Università di Ca' Foscari di Venezia

Principali materie approfondite:

- Economia Aziendale
- Pianificazione e controllo
- Statistiche
- Diritto commerciale
- Diritto pubblico.

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Letture	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B 2	B 2	B 2	B 2	B 2
Tedesco	A1/A2	A1/A2	A1/A2	A1/A2	A1/A2

Competenze comunicative

- Attitudine al trasferimento e alla condivisione di conoscenze e competenze
- Capacità nella gestione del lavoro di gruppo e disponibilità all'ascolto/mediazione sviluppata nelle diverse situazioni nelle quali ho gestito team di lavoro con una forte orientamento ai risultati, in particolare nel corso delle esperienze maturate in ambito commerciale.
- Competenze relazionali acquisite nei più recenti ruoli di responsabilità in ambiti istituzionali e nel mio recente progetto editoriale rivolto al mondo dell'imprenditoria.

Competenze organizzative e gestionali

- Attitudine al lavoro in gruppo, alla pianificazione e capacità di gestione di progetti maturate nella gestione di progetti di startup sia come founder che come mentor.
- Flessibilità acquisita nella gestione di progetti finanziati di orizzonte temporale di lungo periodo con partner di diversi profili e provenienza.

Competenze professionali

- Capacità di project management sviluppate in particolare nella gestione dei progetti di consulenza direzionale e nei percorsi di affiancamento alle startup dell'incubatore nella fase di definizione ed avvio del business model.
- Utilizzo di strumenti e approcci per lo sviluppo di modelli di business e strategie innovative: Customer Development, Business Modell Canvas, Blue Ocean, Lean Thinking, Design Thinking.

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente intermedio	Utente avanzato	Utente intermedio	Utente avanzato

- padronanza a livello professionale degli strumenti della suite per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione)
- conoscenza delle principali piattaforme dedicate allo scouting di startup.

Patente di guida Categoria B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Conferenze
Seminari

- Relatore Brandy 2017 di Milano <http://www.brandyspace.com/relatori/> (ottobre 2017).
- Relatore incontro Donne&Impresa organizzato dal Settore Stage & Placement Ca' Foscari (ottobre 2017).
- Relatore ad Istanbul nell'ambito del progetto "Technical Assistance for Expansion of Van Enterprise Development Centre" (21 e 22 febbraio 2016).
- Relatore nell'ambito di diversi incontri formativi con gli studenti previsti presso diverse scuole superiori della provincia di Treviso.
- Commissario nelle commissione di valutazione di diversi bandi (Startup Trevigiana dell'anno 2017, StartCup Veneto 2105, Round Table 4 Startup 2015, SuperG 2013 e 2014, "Unideaunimpresa 2013").

Altre cariche ricoperte

- Componente comitato scientifico per la candidatura di Pieve di Soligo a capitale italiana della cultura 2022 (selezionata tra le dieci finaliste).
- Incaricato dall'Amministrazione Comunale della redazione del progetto di Candidatura di Pieve di Soligo al "Premio Città dei Giovani 2021".
- Presidente Comitato Genitori Scuole medie "L. Stefanini" di Treviso.
- Consigliere d'istituto presso l'Istituto Comprensivo 2 Serena De Amicis di Treviso.
- Presidente del comitato dei genitori presso la scuola materna "Divina Provvidenza" di Treviso.

Appartenenza a gruppi / associazioni

- Socio Alumni Ca' Foscari.

- ❖ Il sottoscritto autorizza il trattamento dei dati personali contenuti nel presente curriculum vitae redatto in formato Europass in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e del Regolamento UE 2016/679
- ❖ Il sottoscritto, consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiara che le informazioni riportate nel seguente curriculum vitae, redatto in formato europeo, corrispondono a verità

Treviso, 2 febbraio 2023



