

Annibale Ferrante

PROFESSIONAL RESUME

CONSULENTE di Marketing e direzione commerciale settore B2B e B2C

- **Professional Expertise:** Marketing, Marketing strategico, Analisi organizzativa, Modelli di business, Sviluppo Business, Start Up
- **Expertise nel mondo odontoiatrico in area:** marketing, sviluppo business, analisi organizzativa, passaggio generazionale
- Formazione e lectures in comunicazione, marketing, marketing odontoiatrico.

Autore di articoli e video tematici su Marketing, Tecniche di Vendita e

Negoziazione, Marketing Odontoiatrico

- Credits su: <http://annibaleferrante.it/news/>
- Credits su: <https://www.youtube.com/channel/UCp8EYKrGhVR4A2ijAnp9Qag>
- Marketing Odontoiatrico: <http://scuolaimpresaodontoiatrica.it/blog/>

In pubblicazione:

- Guida pratica al Marketing B2C: The Shop Must go on – A cura di A. Ferrante e D. Marrocco

Official Websites:

- Url: www.maanconsulting.com
- Url: www.annibaleferrante.it
- Url: www.scuolaimpresaodontoiatrica.it

MAIN ROLE EXPERIENCES

- 2013–alla data attuale Amministratore Unico
FerranteConsulting - Maan Consulting srl, Bari
Settore: Consulenza - Società di consulenza di marketing e sviluppo commerciale.
Specializzata inoltre nella realizzazione di strumenti digitali e web.
Funzioni: amministratore, marketing strategico, sviluppo business, direzione commerciale, progettazione.
- 2017–alla data attuale Founder
Scuola di Impresa Odontoiatrica (marchio protetto)
Progetto e marchio di proprietà di Maan Consulting Srl Bari
Settore: formazione manageriale e consulenza per il settore odontoiatrico
Scuola per lo sviluppo delle skills e delle abilità manageriali, marketing oriented e commerciali dei professionisti del settore odontoiatrico; sviluppo di business; consulenza mirata; sviluppo dei tool di comunicazione e branding.
Funzioni: progettazione, sviluppo strategico, marketing strategico, direzione, selezione del personale finalizzato al cliente.

MAIN PROFESSIONAL EXPERIENCES

- 2013–alla data attuale Consulenza strategica di marketing odontoiatrico e sviluppo commerciale
Settore: Odontoiatria - Studi odontoiatrici
Area: sud Italia
Funzioni: impostazione strategica del funzionamento dello studio odontoiatrico, sotto il profilo non medico; selezione delle risorse umane (segreteria e assistenti alla poltrona); gestione e coordinamento di attività, protocolli e funzioni coerenti con lo sviluppo dei risultati di performance in ambito odontoiatrico; pianificazione strategica delle operazioni di recupero e gestione pazienti; formazione ad hoc per il personale non medico; coaching; pianificazione strategica delle azioni di marketing e comunicazione, eventi e open day; coordinamento e controllo delle attività di branding; verifica dei risultati di profitto e monitoring fatturati.

- 2015–alla data attuale Consulenza strategica di direzione commerciale
 Consulenza realizzata per CDQ Formazione. – Puglia
 Settore: Formazione professionale
Funzioni: impostazione strategica commerciale; coaching strategico verso il management; pianificazione strategica delle azioni di marketing e comunicazione; pianificazione strategica e coordinamento delle attività connesse all'offerta formativa; analisi delle opportunità di business e progettazione nuova offerta formativa.
- 2015–alla data attuale Consulenza strategica di direzione commerciale
 Consulenza realizzata per ZIP GOFFREDO S.p.a. – Z.i. Modugno Bari
 Settore: accessori moda - Impresa di produzione di chiusure lampo
Funzioni: impostazione strategica di direzione commerciale; coaching strategico verso il management; pianificazione strategica delle azioni di marketing e comunicazione; pianificazione strategica e coordinamento delle attività connesse alla rete vendita e alla gestione commerciale; analisi delle opportunità di business nazionali e internazionali; impostazione di back office commerciale; selezione risorse da inserire in back office commerciale.
- 2012–2013 General Manager
 Guglielmo De Nuzzo Spa - Gruppo Renault, Casarano (Le)
 Settore: auto motive, Concessionaria Gruppo Renault
Funzioni: Responsabile dell'impostazione strategica per raggiungimento degli obiettivi di vendita; gestione organizzativa strategica; gestione, coordinamento e controllo della rete vendita; planning e operations finalizzati al general management.
- 2011–2012 Area manager
 Gruppo Maldarizzi Spa, Bari
 Gestione del settore usato riservato ai concessionari - operatività territorio nazionale
Funzioni: Direzione, gestione e coordinamento della rete vendita; gestione organizzativa strategica; pianificazione degli obiettivi di vendita e controllo.
- 2004–2011 Area manager
 Istituti Professionali - Pafal, Roma - Palermo - Catania - Bari
 Settore: formazione professionale finanziata e privata
Funzioni: Apertura nuovi mercati opportunità. Selezione, formazione e gestione della forza vendita . Sviluppo strategie commerciali B2C. creazione e gestione delle attività di marketing operativo. Organizzazione dell'attività di gestione dei clienti. Gestione e sviluppo strategie di fidelizzazione e Cross selling

2000–2004 Assistente di Marketing
 Acquachiara srl, Milano
 Settore: moda, wedding
Funzioni: Assistente di marketing con expertise nella ricerca di opportunità per lo sviluppo del business all'estero; gestione e coordinamento di sviluppo commerciale estero; direzione, gestione e coordinamento dell'apertura rete franchising del marchio su base nazionale; controllo e direzione strategica delle azioni di branding e sviluppo.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2003–2003 Specializzazione in Project Management
 Università degli Studi Luigi Bocconi, Milano

1998–2000 Specializzazione Biennale Marketing della Moda
 Fashion Institute of Technology, New York , USA

1995–1998 Diploma di Laurea in Marketing della Moda
 Polimoda, Firenze

COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre Italiano

| Altre lingue | COMPRESIONE | | PARLATO | | PRODUZIONE SCRITTA |
|--------------|-------------|---------|-------------|---------------------|-----------------------|
| | Ascolto | Lettura | Interazione | Produzione orale | |
| inglese | B2 | B2 | B2 | B2 | B1 |

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato

Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Presidente Nazionale per il 2003 dei Giovani Imprenditori Sistema Moda Itaaderente a Confindustria

Docente come professionista specializzato in Marketing presso l'Istituto Professionale di Santeramo in Colle (BA) e Istituto Alberghiero Perotti di Bari

Docente specializzato in Marketing e Strategia d'Impresa in progetti aziendali di sviluppo d'impresa e di start-up per Istituti di Formazione Privata

Docente ad incarico presso Università la Sapienza di Roma in Marketing Digitale e Strategie di Branding odontoiatrico c/o Master Universitario Tecnologie Avanzate nelle Scienze di Igiene ORALE – a.a. 2018

Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso di atti falsi, richiamate dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro, altresì, di essere informato che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e che al riguardo competono al sottoscritto tutti i diritti previsti all'art. 7 della medesima legge.

Inoltre autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.

Bari 28/02/2019

Annibale Ferrante