

Curriculum Vitae

INFORMAZIONI PERSONALI



ESPERIENZA PROFESSIONALE

Settembre 2023 – Dicembre 23

Tech4You scarl

Knowledge Transfer Officer

Tech4You - Tecnologie per l'Adattamento ai Cambiamenti Climatici e il Miglioramento della Qualità della Vita - è l'Ecosistema dell'Innovazione finanziato dal Ministero dell'Università e della Ricerca nell'ambito del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, operante nelle regioni Basilicata e Calabria, con una dotazione di 122M di €. Con il coinvolgimento di importanti stakeholder pubblici e privati, il programma di ricerca sta sviluppando e testando un portfolio di soluzioni tecnologiche innovative per contrastare gli effetti dei cambiamenti climatici su questi territori. In entrambe le regioni, crea un modello di interazione gratificante tra gli attori dell'Ecosistema dell'Innovazione. La nostra missione condivisa, "Più cambi, meno cambiamenti climatici", sottolinea il nostro impegno nel potenziare la consapevolezza, sostenere l'emergere di nuovi brevetti commerciali e diffondere innovazioni per rafforzare in modo sostenibile il tessuto produttivo locale. Nell'arco di questo incarico presidio le seguenti attività:

1. Programmazione e implementazione dei bandi a cascata per le imprese – dotazione di 16M di €;
2. Monitoraggio degli impatti scientifici e sociali e delle opportunità di innovazione derivanti dalle 55 linee di ricerca presenti nell'Ecosistema;
3. Formazione e supporto ai team scientifici delle linee di ricerca oggetto dei bandi a cascata, sulle dinamiche di Open Innovation e la valorizzazione degli asset IP oggetto della ricerca.

Gennaio 2019 – in corso

Designtech srl SB

Co-founder,

Gennaio 2022 – luglio 2023

Chief Innovation Officer,

Società Benefit, Hub di innovazione verticale nei settori del Design, è localizzato a MIND (Milan Innovation District), nel nuovo distretto dell'innovazione di Milano. Sviluppa progetti di innovazione aperta e collaborativa nei settori rientranti nel patrimonio di competenze del Design Italiano – dal costruito al design interni e di prodotto – e prevede programmi di sviluppo e accelerazione per le startup selezionate e ingaggiate in schemi di "Venture Client" e "Venture Building". È membro di livello L2 della *Federated Innovation* by MIND, fondatore e promotore dell'Area di Innovation "Design Tech, Fashion Tech & Culture Tech".

Nel 2023 il Designtech ha organizzato il primo padiglione dedicato all'innovazione nella storia del Salone del Mobile – l'evento dedicato all'Industry del Design più importante di Europa.

Nell'arco di tre anni, ha partecipato come promotore e investitore ai seguenti interventi di rigenerazione urbana:

1. MIND – rigenerazione del padiglione "Village Pavilion", oggi sede della Marketing suite di Landlease, del team di innovazione Cariplofactory e quartier generale della società;
2. CERTOSA DISTRICT – C-Space, "design thinking lounge" dedicate alla promozione delle attività di innovazione dell'ecosistema del Design;
3. CERTOSA DISTRICT – Co-Facotry, ambiente di co-prototipazione e produzione avanzata dedicato alle imprese industriali del Design per facilitarne la "ricerca industriale e lo sviluppo sperimentale".

A partire dal 2022, nell'arco di un anno, il Designtech ha lanciato 4 programmi di Open Innovation (OI) con focus specifici sulle verticali maggiormente trasformative delle Industry di riferimento, coinvolgendo

20 Corporate Partner di primario livello nazionale, 40 Startup e PMI innovative e ha generato più di 60 progetti pilota innovativi:

1. Off-site Construction Lab – programma di OI dedicato alle nuove tecnologie in ambito Construction;
2. Additive Design Lab – programma di OI dedicato allo sviluppo delle tecnologie di manifattura e design additivo;
3. Augmented Living Lab – programma di OI dedicato alle nuove tecnologie di impatto nei temi dell'abitare;
4. Fashion-Furniture Circular Initiative – programma di OI dedicato alle opportunità di economia circolare liberate dalle sinergie fra i settori Fashion e Furniture.

Prima dell'avvio effettivo del veicolo costituito nel maggio '22, la compagine dei co-founder del Designtech aveva già attivato due programmi di OI nel 2019 e nel 2020, da cui è scaturita la realizzazione dell'attuale headquarter in MIND, che possiamo definire come i primi e inediti programmi di innovazione aperta e procurement innovativo implementati nell'Industry del Design in Italia.

Maggio 2019 – in corso

ITA - Italian Trade Agency

Docente e Coach

Nel maggio 2019 ha avuto inizio una collaborazione con l'ente, già noto come ICE (Istituto per il Commercio Estero), in qualità di formatore e coach certificato nei temi dell'accelerazione imprenditoriale e del *Innovation Management*. Di seguito si riportano i programmi e le iniziative in cui ho dato il mio contributo.

Global Startup Program 1° edition '19 and edition '22

Maggio 2019, Marzo 2022

Intervento formativo e di Coaching a sostegno del programma di sviluppo internazionale denominato "Global Startup Program" riservato ad una selezione di start up innovative italiane che intendono rafforzare le proprie capacità tecniche, organizzative e finanziarie per affrontare nuovi mercati esteri. L'argomento del mio contributo è "International Scale-up Strategy".

Docenze per seminari *Get Ready For BIAT + Mentoring aziende selezionate '20, '21 e '22*

Marzo 2020, Settembre 2021, Ottobre 22

Intervento previsto nell'ambito del Pano Export Sud II PONIC 2014-2020. Le attività formative erogate si sono soffermate sulle tematiche del *Business Modeling* e della simulazione di scenari per imprese innovative. Successivamente ne è seguito un piano di mentoring con affiancamento e supporto dei partecipanti negli incontri della manifestazione.

PROGETTO 055/20 – FORMAZIONE E INFORMAZIONE – AFRICA / BUSINESS LAB II ED. + LAB INNOVA III ED – '21, '22 e '23

Maggio 2021, Ottobre 22, Giugno 23

Progetto Lab Innova Tunisia, Corso Assistenza e predisposizione Project work: docenza in webinar e attività di coaching. Il mio intervento si concentra sulle tematiche principali nella dinamica di internazionalizzazione delle innovazioni.

Marzo 2018 – Marzo 2021

European Commission

Independent Expert

Program preference area: Horizon 2020 (including Euratom programme); ERASMUS; Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA); COSME (Competitiveness for Small and Medium-sized Enterprises). The European Commission appoints independent experts to assist with research and innovation assignments including the evaluation of proposals, monitoring of projects, evaluation of programs and design of policy. Personal ID EX2018D324339.

The Expert is a highly qualified and experienced professional in the field of European grant evaluation, with a proven track record in the Digital, Education, Design sectors. Assessing proposals in accordance with established criteria and contributing to the selection process of the top projects. My expertise, knowledge, and ability for objective evaluation have allowed me to provide high-quality assessments and make informed decisions to promote innovation and progress in the sector of my own expertise. My experience working in teams and my communication skills have been valuable in effectively collaborating with other experts during the evaluation process. I am results-oriented, meticulous about quality and accuracy, and has the ability to manage tight deadlines while delivering high-level evaluations in accordance with established guidelines and procedures.

My experience and expertise as an independent expert in the evaluation of European grants represent an added value to contribute to the success of innovation projects and the promotion of development in different sectors. I am motivated to continue playing a significant role in supporting and advancing European initiatives in the realm of public grants.

Progetto "Spin-off Lean Acceleration", Erasmus+ cofinanziato dall'Unione Europea -

<http://www.spin-offleanacceleration.org/es>

Rende, luglio 2016-gennaio 2018

Specialista Lean Startup

Nel luglio 2016 inizio il mio rapporto professionale con l'Università della Calabria, entrando a far parte del team di questo progetto, finalizzato all'ideazione e alla definizione di moduli formativi ispirati alle più moderne metodologie di accelerazione startup, a uso dei manager degli incubatori di impresa delle Università partecipanti al progetto. Coordinato da RedEmprendia, con il sostegno finanziario del programma dell'Unione europea Erasmus +, il progetto coinvolge 8 università in Europa e in America Latina, con l'obiettivo di progettare e attuare un percorso formativo, strutturato in 4 moduli, rivolto al personale tecnico di incubatori universitari e centri di supporto all'imprenditorialità.

Nei diversi moduli del progetto Spin-off Lean Acceleration vengono affrontati problemi per lo sviluppo strategico di spin-off e start up legati alla proprietà intellettuale, all'internazionalizzazione, alla finanza per gli imprenditori, certificazioni di qualità, ridefinizione strategica.

Progetto Monitoraggio Spin-off

Novembre 2016 – Maggio 2023

Advisor strategico

Fornitore del "servizio di valutazione delle innovazioni e dei progetti di Spin-off e Startup dell'Università della Calabria". Parallelamente al progetto SOLA, il Liaison Office (LIO) ha deciso di sviluppare un sistema di valutazione quali-quantitativo degli spin-off per il quale sono stato scelto come esperto esterno nel gruppo di lavoro interdisciplinare all'uopo costituito. Il sistema sviluppato ricalca perfettamente il modello di accelerazione Lean utilizzato dall'Ateneo e si compone di due parti fra loro integrate

1. Una valutazione quantitativa, che ha innovato fortemente le rilevazioni già in precedenza effettuate dal LIO sullo stato di salute degli spin-off. Il modello scelto è stato quello della *Balance Score Card*, innovato secondo i principi della metodologia "Lean" in ambito imprenditoriale;
2. Una valutazione qualitativa che ricalca in pieno quanto già sviluppato nel progetto SOLA.

Il progetto ha previsto l'integrazione di ambedue i sistemi di valutazione in un unico sistema di classificazione o *rating* degli spin-off, teso a facilitare l'individuazione dei casi da supportare in ambito validazione e scalabilità, nonché degli spin-off da incentivare e premiare per i risultati ottenuti.

Workshop Desafio Unicamp 2017 - <http://www.inova.unicamp.br/desafio/>

Speaker e Mentor

Aprile 2017

L'8 aprile 2017 si è tenuta in Campinas (Brasile) la business competition più importante dell'università Unicamp e sono stato invitato come specialista di "Lean Startup" a tenere il workshop che si è svolto nell'arco della giornata a cui hanno partecipato circa 90 team di startup e 400 persone. Al termine delle prime due ore di workshop si è svolta una sessione di *speed mentoring* attraverso la quale ho guidato i team presenti nel design del modello di business della loro idea di startup, attraverso il modello di mia creazione "Lean Go-to Market Canvas".

Giugno 2019 – aprile 2021

CREA UniCa - Università degli Studi di Cagliari

Docente e Coach

Progetto NEMO - *Nurturing Entrepreneurial Mindset & Organizations* - percorso di supporto alla creazione d'impresa e all'avvio di lavoro autonomo nell'ambito dell'ICT, Agrifood e Turismo e beni culturali e ambientali.

Il Progetto ha previsto una prima fase di formazione a cui è seguito un affiancamento diretto e personalizzato ai team di startup selezionati.

01/01/2013–31/12/2016

GTA Factory

Founder

Attività o settore Innovazione Continua e la Trasformazione Digitale

www.gtafactory.com

Nel 2013 ho avviato una mia società di consulenza, all'interno della quale sono state sviluppate competenze gestionali, tecnologiche e creative che hanno reso il servizio per i clienti sempre più completo ed esaustivo. La società è cresciuta rapidamente sino ad un fatturato di oltre 330.000,00 € nel 2015, nel complesso il fatturato dei primi tre anni è stato di circa 900.000 €. Da rilevare anche che la società ha assunto e formato in 3 anni ben 6 neolaureati in Ingegneria (3 informatici e 3 gestionali).

I progetti e le attività di consulenza erogate hanno riguardato soprattutto innovazioni tecnologiche e di Marketing nelle aziende nostre clienti. I metodi adottati hanno fatto leva in particolare sulle *core competencies* delle aziende e le loro relazioni nell'ambito del loro ecosistema di riferimento, in un approccio continuamente teso a creare il giusto mindset collaborativo per favorire le innovazioni.

In evidenza: Focus su: [Rent-a-car](#), [Food Retailing \(Case 1, Case 2\)](#), [Automotive \(Sales Force Management, Loyalty MGMT & Geo-MKTG\)](#)

In evidenza: Leader di progetti di innovazione su: [CRM strategy & execution](#), [Business intelligence](#), [Business analytics](#), [Business modeling](#)

In evidenza: Staff a 20 persone tra dipendenti e collaboratori

In evidenza: Nel periodo 2013-2015, sviluppate e commercializzate 6 soluzioni tecnologiche di CRM Automation & Business Analytics

01/01/2001–31/12/2011

Gestioni Innovative srl

Fondatore e Amministratore

Attività o settore Automotive

Nel 2001 ho co-fondato la holding Gestioni Innovative srl - holding finanziaria iscritta nell'apposito registro della Banca d'Italia - con l'obiettivo di gestire e sviluppare il portafoglio di investimenti del Gruppo sottostante.

Il mio ruolo, quale amministratore delegato al Marketing e all'Innovazione, è stato principalmente quello di sviluppare gli investimenti in essere nel settore Automotive e avviare di nuovi, con tutti i business correlati.

Ho ricoperto la funzione di Presidente esecutivo dei CDA di 3 delle 4 concessionarie auto partecipate dal gruppo da gennaio 2005 a dicembre 2011, con il coordinamento e la direzione di tutte le strutture organizzative previste dal gruppo: 4 direzioni commerciali, 4 direzioni post-vendita.

Di particolare rilievo, l'ideazione e l'implementazione di un progetto CRM multicanale proprietario (primo caso nella rete Volkswagen a livello europeo). Incaricato da Volkswagen Italia e UCAV (Unione Concessionari Audi e VW) di definire le linee guida della strategia CRM per l'intera rete.

In evidenza: Amministratore con delega al coordinamento e alla gestione diretta di 4 direzioni commerciali e 4 direzioni post-vendita

In evidenza: Presidente esecutivo dei CDA di 3 delle 4 concessionarie partecipate dal gruppo

In evidenza: Lancio di 3 nuove sedi commerciali e ristrutturazione di quelle esistenti per la gestione di 5 marchi automobilistici

In evidenza: Sviluppo di una metodologia di gestione della forza vendite comprensiva di valutazione, incentivazione e coaching

In evidenza: Sviluppo ed organizzazione di un Customer Care centralizzato per la gestione ottimizzata di contatti inbound e outbound

In evidenza: [Incaricato da Volkswagen Italia](#) e UCAV Unione Concessionari Audi e Vw in programmi formativi sulla strategia CRM per l'intera rete

In evidenza: Sviluppo di un sistema di [CRM per profilazione clientela](#), [marketing O2O](#), [gestione processi commerciali e operativi post-vendita](#)

In evidenza: Sviluppo di una [tecnologia di "deep learning"](#) per campagne MKTG O2O supportata da [algoritmi predittivi](#)

In evidenza: [Project leader e consulente CRM per dealer di grosse dimensioni e consorzi di dealer](#)

01/04/2006–06/06/2010

Consulenza sul Customer Relationship Management

Autocentri Balduina, Roma

01/12/2006–06/06/2010

Ho supportato e guidato questa azienda nell'implementazione di un progetto di CRM basato sulle metodologie da me sviluppate nel corso della mia esperienza come Managing Director di un gruppo di concessionaria - vedi la mia precedente esperienza in Gestioni Innovative srl.

Il progetto è stato preliminarmente testato su un'azienda pilota e poi è stato gradualmente diffuso in tutto il Gruppo, che in quel momento copriva la distribuzione commerciale di tutti i marchi del gruppo Vw su Roma, in aggiunta a Porsche e Lamborghini.

Sesto Autoveicoli srl, Milano

01/04/2006–01/04/2007

Ho supportato questa concessionaria Vw e Audi nello sviluppo e nell'implementazione di una strategia di CRM, basata sulle metodologie da me sviluppate nella precedente esperienza in Gestioni Innovative srl. Il progetto ha previsto le seguenti attività:

- Analisi dei requisiti funzionali e customizzazione di una piattaforma di CRM precedentemente co-sviluppata in partnership con una software house;
- Business Process Reengineering dei processi commerciali e operativi;
- Training e coaching sul CRM per il Management aziendale.

Grazie a questo progetto l'azienda ha acquisito una maggiore consapevolezza del potenziale economico del CRM e della strategia complessiva che avrebbe posto in essere negli anni a seguire.

01/07/2004–30/11/2005

Volkswagen Group Italia

Formatore in ambito CRM

01/09/2005–30/11/2005

Ho collaborato con le strutture organizzative di Volkswagen Group Italia per contribuire a delineare i percorsi formativi sul CRM del personale commerciale delle concessionarie. In questa esperienza ho potuto trasmettere le mie esperienze e competenze ricevendo, d'altro canto, molto arricchimento culturale dato il background importante dei miei interlocutori. Il mio contributo ha riguardato in particolare i seguenti temi:

- Orientamento al cliente in concessionaria;
- Vendita pro-attiva e relazionale;
- Tattiche e strumenti di MKTG O2O;
- Strumenti IT necessari allo sviluppo di una strategia di CRM.

Un risultato della collaborazione è stata la seguente pubblicazione:

- *Qualità della vendita*. Presentazione conferenza, Volkswagen dealer meeting – Firenze 2006.
<http://www.slideshare.net/domenicogreco/greco2>

UCAV - Unione Concessionari Audi e Volkswagen, Verona

01/07/2004–31/12/2004

Sulla base dei risultati prodotti in ambito CRM come Managing Director del gruppo di concessionarie partecipate da Gestioni Innovative srl - vedi esperienza precedente - l'associazione italiana delle concessionarie Audi e Volkswagen si è rivolta a me in qualità di Advisor per la definizione delle linee guida della strategia di CRM globale per l'intera rete. In questa occasione ho avuto modo di confrontare le mie idee ed esperienze con realtà aziendali molto più grandi e complesse di quelle che ero abituato a gestire e questo mi ha consentito di creare le relazioni per ulteriori progetto di CRM come Advisor di altre concessionarie come si vedrà nelle esperienze successive.

01/01/2000–30/06/2001

Oxford IPC, Londra (Regno Unito)

Consultant Trainee

Questa è stata la mia esperienza dopo la laurea e si è svolta in Inghilterra, dove mi ero recato per migliorare il livello di conoscenza della lingua inglese. Ho avuto la fortuna di incontrare grandi professionisti della consulenza aziendale e manageriale, che mi hanno accompagnato nell'approfondimento delle materie che in seguito avrebbero avuto un ruolo fondamentale nel mio percorso professionale. In particolare, nel corso del mio periodo di training mi sono occupato dell'organizzazione di seminari di approfondimento e di promozione dell'azienda per il target dei manager della city di Londra. I seminari hanno riguardato i seguenti temi:

- e-business & On-line Branding;
- CRM Strategies & Tactics.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

16/11/2021–3/02/2022

FLEX EXECUTIVE PROGRAM "VENTURE CAPITAL DYNAMICS&STARTUP ENGAGEMENT"

LUISS Business School, Roma

Il Flex Executive Programme in Venture Capital & Startup Engagement sviluppato in collaborazione con LVenture Group, si pone l'obiettivo di fornire best practice e strumenti all'avanguardia utili per operare con efficacia e successo nel mondo del Venture Capital e delle Startup. I partecipanti comprenderanno cosa definisce un venture capital, quali sono gli attori e come interagiscono. Un'analisi approfondita dei processi, attività e skill richiesti da chi è coinvolto, per portare un investimento all'exit.

01/01/2012–30/11/2013

Master of Business Administration (MBA)

SDA Bocconi, Milano

Questa è stata la mia esperienza formativa più importante. La formula Executive MBA mi ha permesso di conciliare lo studio con le mie attività imprenditoriali, in un periodo di 21 mesi nel corso dei quali ho svolto 30 corsi e relativi esami. Questa esperienza mi ha dato modo di conoscere nuovi approcci metodologici e nuove culture manageriali che mi hanno consentito di mettere a sistema in modo solido e definitivo le mie competenze manageriali.

L'Mba di Sda Bocconi school of management si conferma come il programma che soddisfa in pieno obiettivi e aspettative dei propri studenti, ottenendo (14/02/2022) la prima posizione al mondo per gradimento da parte dei diplomati nel nuovo ranking dei migliori Mba al mondo pubblicato dal Financial Times oggi. Nella classifica generale, che prende in considerazione 20 parametri, il programma si colloca al 13° posto nel mondo e 5° in Europa. La classifica è costruita prendendo in considerazione, per esempio, i risultati degli studenti a tre anni dal diploma, in termini per esempio di aumento salariale (un +122% per i diplomati Sda, il terzo più alto in Europa) e progresso di carriera; le valutazioni fornite dai diplomati e alcuni dati statistici forniti dalle scuole. Il programma di SDA Bocconi si distingue per l'"overall satisfaction" espressa dai diplomati, con cui valutano complessivamente la loro esperienza Mba, con il punteggio di 9,89/10, il più alto nel mondo. Mentre per il criterio "value for money", il rapporto qualità-prezzo (che tiene conto del salario post diploma, costo e durata del programma, e il mancato salario durante il programma), Sda Bocconi risulta 4° al mondo. «Il feedback così positivo ottenuto nei giudizi dei partecipanti è la testimonianza migliore che il nostro Mba offre un'esperienza educativa completa, capace di coniugare eccellenza dei contenuti e delle metodologie didattiche con la vita di campus e il networking con una business community e leader altamente qualificati e stimolanti.

25/03/2002–10/04/2002

Attestato di partecipazione al corso Customer Loyalty & Relationship Management

SDA Bocconi, Milano

Contenuti del corso:

- I vantaggi della customer loyalty e il suo contributo alla creazione del valore;
- Un modello di sviluppo dinamico della customer loyalty;
- I modelli e le tecniche per l'analisi del valore per il cliente;
- L'analisi, la misurazione e il management della customer satisfaction;
- L'intervento sui gap di soddisfazione esterni: soddisfazione desiderata, soddisfazione attesa e soddisfazione percepita;

- L'intervento sui gap di soddisfazione interni: allineamento e coinvolgimento dell'organizzazione (customer centered re-engineering);
- La gestione del portafoglio relazioni nella prospettiva del customer value management e del customer relationship management (CRM);
- L'analisi del valore dei clienti: logiche e strumenti di relationship management;
- La misurazione della customer loyalty: indicatori, sistemi e processi per il governo del continuum relazionale;- I customer loyalty program: componenti, fattori di successo e misure di performance.

01/01/2006–31/12/2008

Corsi personali e aziendali sul tema della PNL

Max Formisano Training, Roma

Nel corso dei miei incarichi di Managing Director di Gestioni Innovative ho frequentato diversi corsi di approfondimento individuali sul tema della PNL e successivamente ho esteso queste attività formative a tutto il management del gruppo da me gestito al fine di facilitare una formazione aziendale in linea con gli obiettivi strategici del gruppo in merito alla "relazione con il cliente". Queste attività hanno arricchito molto il mio bagaglio di competenze comunicative e comportamentali (soft skills) ed hanno creato un senso di squadra nel personale delle aziende da me dirette fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi condivisi.

14/09/2001–16/11/2001

Partecipazione al corso Customer Database

SDA Bocconi, Milano

Questo corso è stato fondamentale nella mia ricerca personale di elementi e traiettorie culturali di mio interesse. E' stato la prima occasione formativa post-laurea in cui ho potuto approfondire da un punto di vista scientifico il tema del CRM che sarebbe diventato centrale nel mio percorso professionale.

01/06/2001–31/08/2001

Program, Self Managing Leadership

Oxford Leadership Academy, Oxford (Regno Unito)

The Self Managing Leadership® course is beneficial to individuals outside of their organisations, but the program also has a significant positive impact on participants' organisations. The course is particularly valuable for those in middle and senior management positions, and for individuals in transition.

Activities and Societies: Self Managing Leadership® helps participants develop a clearer sense of direction, clarify their options and develop the inner power necessary to face up to some tough choices and decisions.

01/09/1994–30/09/1999

Laurea in Economica e Commercio

Sapienza Università di Roma, Roma

Percorso di studi orientato in particolare verso il Marketing e la Finanza aziendale. La tesi di laurea infatti è stata multidisciplinare: "La Comunicazione finanziaria di impresa e la Diffusione del Valore Creato - analisi di un caso reale: la scalata a Telecom Italia".

Votazione finale 105/110

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	C2	C2	C2	C2	C2
TOEFL IBT TEST, November 19, 2011 - Registration Number: 0000000013497219 – Total score 85					
francese	B1	B2	B2	B1	B1
spagnolo	B1	B1	B1	A2	A2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
 Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenza digitale

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

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

In ognuno dei miei incarichi professionali l'utilizzo della tecnologia informatica ha sempre avuto un ruolo di primo piano. Sono naturalmente portato ad immaginare sistemi informativi e questo mi ha consentito di sviluppare ed implementare, con la collaborazione fondamentale di tecnici informatici e software house, diversi sistemi informativi:

- 8 sistemi di CRM con successive release ed evoluzioni;
- 3 sistemi di *Business Analytics*, ognuno dei quali ha contemplato l'utilizzo di algoritmi di data-mining sperimentati ad hoc;
- 5 sistemi di Business Intelligence dotati delle più potenti modalità disponibili per la gestione (OLAP) e la visualizzazione (per oggetti) dei dati;
- 7 applicazioni web di Content Management System, sia per interagire con i clienti finali che all'interno delle organizzazioni aziendali.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Pubblicazioni

- *A Methodology for Measuring performance of academic spin-offs*, G. Iazzolino, D. Greco, S. Verteramo, A. Attanasio, G. Carravetta, T. Granato - Proceedings IFKAD 2019, Matera 5-7 June 2019 Knowledge Ecosystems and Growth - ISBN 978-88-96687-12-3, ISSN 2280-787X
- *Measuring Business Excellence – An integrated methodology for supporting the development and the performance evaluation of academic spin-offs*, G. Iazzolino, D. Greco, S. Verteramo, A. Attanasio, G. Carravetta, T. Granato – Journal: Measuring Business Excellence - Manuscript ID MBE-09-2019-0097, data di accettazione dell'articolo Ottobre 2019
- *The Lean Approach to «Go-to-Market»*, D. Greco, Atti del Workshop Desafio Unicamp 2017, 8 aprile 2017, Campinas.
- *Corso Ufficiale: Lean Acceleration Canvas*, ideatore dei contenuti e formatore dell'evento tenutosi all'Università di Santiago de Compostela il 15 gennaio 2018;
- *GUÌA DE ELABORACIÒN DE UN LEAN CANVAS*, D. Greco, A. Attanasio, G. Carravetta, M. Paturzo, Liaison Office – Atti del progetto Erasmus+: «Spin-off Lean Acceleration», Università della Calabria, dicembre 2016;
- *Mining Value in Marketing Campaign Data*. Presentazione conferenza, International Conference of Data Mining – Pisa 2009. <http://www.slideshare.net/domenicogreco/pisa-final-ipm> *From Dealership to CRM Leadership – Managing Customer Equity*. Presentazione

conferenza, TLS Summit – Los Angeles (USA) 2010.
<http://www.slideshare.net/domenicogreco/gruppo-aster> *Customer Equity ed Ottimizzazione dei Processi Decisionali. Un'applicazione dell'area Marketing del Gruppo Aster.* Tesi di Laurea, Correlatore – Facoltà di Ingegneria UNICAL 2010.
<http://www.slideshare.net/domenicogreco/presentazione-tesi-customer-equity-evaluation> *Progettazione di una Balance Scorecard orientata al Customer Equity: analisi del caso Gruppo Aster.* Tesi di Laurea, Correlatore – Facoltà di Ingegneria UNICAL 2011.
<http://www.slideshare.net/domenicogreco/perrone-tesi-balance-score-card-amp-customer-equity> *Customer Equity nel settore Automotive: analisi e sviluppo di modelli applicati ad una rete di concessionari auto del nord Italia.* Tesi di Laurea, Correlatore – Facoltà di Ingegneria UNICAL 2014. <http://www.slideshare.net/domenicogreco/presentazione-salemo> *Relazione col cliente, fidelizzazione, valore.* Presentazione conferenza, Dealer Day – Verona 2006. <http://www.slideshare.net/domenicogreco/presentazione-dealerday2> *Qualità della vendita.* Presentazione conferenza, Volkswagen dealer meeting – Firenze 2006 <http://www.slideshare.net/domenicogreco/greco2>

Privacy Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.

12 marzo 2024

Domenico Greco