



PROFILO

Ho acquisito una solida esperienza in ruoli direttivi maturati sia nell'azienda multinazionale sia nella piccola e media impresa italiana. L'alternanza di esperienze in azienda e in consulenza mi hanno permesso il consolidamento delle competenze di direzione generale, commerciale e marketing. Ottimo gestore di persone, sono motivato dalla sfida verso il "nuovo" e ho buone doti di comunicatore, sempre orientato e teso al raggiungimento del risultato.

CONTATTO

TELEFONO:
+39 335 5843574

SITO WEB:
www.masdarconsulting.it

INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA:
christian.guiati@gmail.com

INDIRIZZO DI RESIDENZA:
Via Pasinato 5/A 35136 Padova

DATA DI NASCITA
30/01/1966

LUOGO DI NASCITA
Bolzano

CHRISTIAN GUIATI

ISTRUZIONE

SDA BOCCONI - MILANO
1999 - 2002
Executive MBA

Università degli Studi di Milano
1985 - 1991
Laurea in Scienze dell'informazione

Liceo Scientifico E. Torricelli
1980 - 1985
Diploma di maturità scientifica

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Masdar Consulting – Temporary Manager
2010 - Presente
Attività di libero professionista con ruoli di Direzione Generale, Amministratore Delegato, Consulente di Direzione e Formatore per le aziende che necessitano di avere competenze organizzative, commerciali e marketing per un tempo determinato.

Gruppo Canon Italia Spa – Direttore
1997 - 2009
Ho assunto numerosi incarichi sia nelle aziende controllate da Canon Italia, sia nella casa madre, ricoprendo ruoli a crescente responsabilità con gestione di persone, mercati e risorse: Responsabile Team di Prevendita, Product Manager, Responsabile Canale di Vendita Reseller, Direttore Marketing Business Solutions, Amministratore delegato.

SHS Multimedia – Multimedia Sales Engineer
1995 - 1997
Sales manager per soluzioni di gestione delle immagini statiche e in movimento (Jpeg, Mpeg)

VTR Video Technology Research – Programmatore e sistemista
1992 - 1995
Programmazione e analisi dei requisiti dei clienti a supporto dell'area commerciale e conduzione progetti in ambito computer graphics e video editing

PRINCIPALI COMPETENZE

Direzione generale
Direzione commerciale e marketing
Start up aziende, business unit o progetti di impresa
Check up e analisi strategica di impresa
Budget, pianificazione e controllo attività di vendita
Redazione business plan/budget
Formazione, mentoring



Christian Guiati

Nato a Bolzano il 30 gennaio 1966.
Residente a Padova, via Pasinato 5/A.
Cell: +39 335 5843574
e-mail: christian.guiati@gmail.com skype: Masdarcon
LinkedIn: it.linkedin.com/in/christianguiati

SINTESI PROFESSIONALE

Temporary management, formazione, consulenza.

Ho acquisito una solida esperienza in ruoli direttivi maturati sia nell'azienda multinazionale sia nella piccola e media impresa italiana. L'alternanza di esperienze in azienda e in consulenza mi hanno permesso il consolidamento delle **competenze di direzione generale, commerciale e marketing**. Ottimo gestore di persone, sono motivato dalla sfida verso il "nuovo" e ho buone doti di comunicatore, sempre orientato e teso al raggiungimento del risultato.

PRINCIPALI COMPETENZE

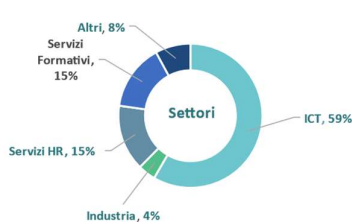
- Direzione generale
- Direzione commerciale e marketing
- Start up aziende, business unit o progetti di impresa
- Check up e analisi strategica di impresa
- Budget, pianificazione e controllo attività di vendita
- Passaggio generazionale
- Progettazione organizzativa
- Redazione business plan/budget
- Formazione, mentoring
- Supporto alla crescita professionale
- Comunicare e parlare in pubblico
- Gestione persone e risorse aziendali

PRINCIPALI PUNTI DI FORZA

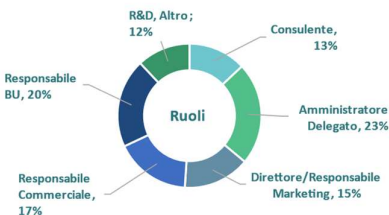
- Determinazione, stabilità, dinamismo e responsabilità (2010, Test PDA – Potential Development Analysis)
- Competitivo, creativo, innovatore, estroverso, sicuro, indipendente (2009, Profilo di Leadership 360 – Leadership Effectiveness Analysis)

DASHBOARD PROFESSIONALE

ANNI DI LAVORO PER SETTORE(%)



RUOLI RICOPERTI (ANNI ESPRESSI IN %)



ATTIVITA' SVOLTE (ANNI ESPRESSI IN %)



ESPERIENZE DI LAVORO

2010-oggi: Temporary manager con incarichi di Amministratore delegato, responsabile commerciale e marketing, consulente di direzione e formatore

Esperienze nei settori metalmeccanico, cartotecnico, servizi, ICT, formazione, executive search, automotive, tessile-abbigliamento, food e altri.

www.masdarconsulting.it

Principali incarichi

2024: Rader SpA (VI) – Distributore materie prime alimentari

Direttore Generale: Gestione completa dell'azienda con riporto al CDA

www.rader.it

2023: Unica Srl (VI) – Operatore TLC

Responsabile sales & marketing: Coordinamento area commerciale e marketing

www.unicatlc.it

2019-2022: Uania Srl (BA) – Start Up Innovativa in ambito ICT

Amministratore Delegato: Gestione completa della società e sviluppo commerciale e marketing.

www.uania.com

2017-2019: Onexecutive Srl (PD) – Executive Search

Partner: Gestione clienti, ricerca e selezione personale dirigenziale.

www.onexecutive.com

2014-2017: UNA Group Srl (PD) – Servizi di consulenza commerciale

Amministratore Delegato: Gestione completa della società e sviluppo servizi di check up aziendale.

2010-2013: Nuova Didactica Scarl (MO) – Scuola di Management Confindustria Emilia Area Centro

Consulente commerciale: Supporto alla direzione generale per la realizzazione della strategia commerciale, sviluppo del mercato.

www.nuovadidactica.it

2006-2009: Asigroup SpA (PD) Gruppo Canon Italia Spa – Soluzioni documentali di stampa

Amministratore Delegato: Gestione completa della società nelle aree marketing, commerciale, assistenza tecnica, logistica, amministrazione; riorganizzazione interna e ottimizzazione completa dei processi interni.

1997-2006: Canon Italia SpA (MI) - Soluzioni di stampa per le aziende e sistemi di imaging.

Direttore marketing prodotti e soluzioni per le aziende: completa gestione marketing dei sistemi di stampa digitale a colori e bianco e nero, stampanti, fax, videoproiettori, videosorveglianza, sw di gestione documentale e servizi a valore. Responsabile del marketing mix: lancio dei prodotti, raggiungimento obiettivi di market share, fatturato e profitto. Riporta al Direttore Marketing Canon Italia e gestisce quattro product managers.

Responsabile Business Unit Soluzioni e Servizi: start-up business unit Solution Business (software e servizi professionali) di Canon, definizione degli obiettivi, strategia, canali, offerta, alleanze strategiche, processi, incentivazione e organizzazione. Riporta al direttore marketing e gestisce 18 persone tra product managers, business consultants e progettisti su tutto il territorio nazionale.

Responsabile marketing di canale: definizione strategie di prezzo, comunicazione e promozione, incentivazione alla forza commerciale, selezione dei business partners VAR (Value Added Reseller), reporting risultati di vendita. Riporta al direttore business unit e gestisce un collaboratore.

1996-1997: Canon Milano SpA (MI) Gruppo Canon Italia Spa - Soluzioni documentali di stampa

Formatore e responsabile prevendita: start-up gruppo di pre- e post vendita per la realizzazione di servizi a valore associati alla vendita diretta. Riporta al Direttore Commerciale e gestisce sette collaboratori a supporto dell'attività.

1995-1996: SHS Multimedia S.p.A. (BS) - Sistemi di digital video broadcasting.

Multimedia Sales Manager: responsabile tecnico-commerciale per la realizzazione di progetti multimediali, con responsabilità di vendita a clienti diretti e indiretti.

1992-1995: VTR Video Technology Research S.r.l. (MI) - R&D sistemi digital imaging.

Multimedia System Engineer: attività di analisi, sviluppo software e supporto alla funzione commerciale per la proposta di soluzioni innovative inerenti il settore multimediale (compressione JPEG, MPEG, frattale, database immagini).

FORMAZIONE

MBA – Executive Master in Business Administration

Conseguito presso SDA Bocconi - 2002

Laurea in Scienze dell'Informazione: 100/110

Conseguita presso l'Università degli Studi di Milano - 1992.

Tesi di laurea premiata dal Consorzio Milano Ricerche per il settore IT.

Maturità Scientifica

Conseguita presso l'Istituto Statale Torricelli di Bolzano - 1985.

FORMAZIONE AZIENDALE

Direzione generale: Accademia delle capacità manageriali – L'Arte di far accadere le cose – Come produrre accelerazioni aziendali

Amministrazione e finanza: Lettura di bilancio – Gestione della dinamica finanziaria – Simulazioni di bilancio – IAS, i principi contabili internazionali – Bilancio consolidato

HR: Team Building – Learning Organization – Gestione dei conflitti

Vendita: Gestione e motivazione di una rete vendita - Vendita umanistica – Negoziazione e vendite complesse

Comunicazione: Parlare in pubblico – Comunicazione non verbale

Operation: Problem Solving – Project Management

VIAGGI STUDIO

2018 Silicon Valley (USA): Visiting tour nelle aziende della Silicon Valley (San Francisco, Palo Alto, Redwood City): Stanford University, Box Inc, Quid Inc, Nebbiolo Technology, Google, Apple, Design Group, Twilio per conoscere il modello di business delle aziende locali.

2010 Abu Dhabi (EAU): Visiting tour nei centri di ricerca IBM e Intel, Camera di Commercio Abu Dhabi, incontri con membri del governo e businessmen. Coordinamento Piero Formica Professore e fondatore dell'International Entrepreneurship Academy (www.intentac.org)

LINGUE STRANIERE

Tedesco

Ottimo scritto e parlato. Attestato "B" di Bilinguismo della Provincia Autonoma di Bolzano; soggiorno studio in Germania della durata di un anno.

Inglese

Fluente scritto e parlato.

SPORT

Ho praticato alcuni sport a livello agonistico: pallavolo (Serie C), nuoto, karate. Altri sport praticati: tiro con l'arco, tennis, corsa, sci.

NOTE

CV validato tramite 'reference checking' da parte di Niederdorf Italia Srl (VR)
CV asseverato da ManagerItalia (MI) - Associazione Dirigenti del Terziario
Attestato di Qualità e di Qualificazione Professionale della professione di Temporary Manager (MISE)

TESTIMONIANZE

"Ho apprezzato il metodo utilizzato che ha permesso di allineare in tempi molto veloci il bisogno espresso nell'incontro preliminare di conoscenza e la risposta che si è articolata dell'intervento consulenziale, probabilmente non è solo questione di metodo ma anche di competenza ed esperienza."
- **E.Tacchetto - AD GruppoR**

"Ho avuto il piacere di avere in azienda da me, come Temporary Manager, Christian per 6 mesi . Devo dire che la sua attività al mio fianco è stata molto positiva in quanto mi ha aiutato a mettere in ordine molte cose e insegnato un metodo di gestione efficace . È una persona molto capace e determinata al raggiungimento dell'obiettivo condiviso che si integra velocemente nel gruppo e lo aiuta a crescere." - **Stefano Rasotto, AD Rasotto Group Srl**

"Giovedì scorso abbiamo completato il progetto con Christian, siamo rimasti molto contenti, è una professionista estremamente preparato e al contempo una persona che sa ascoltare e comunicare con grande sensibilità" - **Alessandra Baron (Proprietà) - Baron Srl**

"...Da segnalare un parere unanime degli iscritti al corso, i quali hanno apprezzato la bravura e l'incredibile diretta semplicità con la quale il Dott. Guiati è riuscito ad estrapolare e approfondire temi complessi e strutturati, legati ad equilibri diversi e profondi, in un vero "viaggio" tra mera analisi economica dei numeri e, in un certo senso, comprensione psicologica del contesto analizzato. Con soddisfazione dei coinvolti, il corso si è positivamente concluso in data 24/11/2022". - **Andrea Cecon (Manager) - Peruzzo Srl**

"...Il Dott. Christian Guiati come sempre si è dimostrato illuminante ed ha centrato appieno quelle erano le necessità individuali e collettive del gruppo di lavoro permettendo a tutti di acquisire una considerevole consapevolezza. La stesura del piano di lavoro è stato elaborato in maniera sartoriale su tutte le esigenze ed a distanza di qualche tempo dal termine del corso, tornando alla quotidianità, è facile ed automatico ricorrere ai consigli e metodi dispensati durante il percorso, segno che è stato tempo ben speso e ha lasciato qualcosa dentro ognuno di noi. Un grande lavoro di grande qualità e coinvolgimento." - **Manuel Volta (Proprietà) - Il Negozio del Noleggio Srl**

