

Ruggero Le Piane – Profilo professionale

Sono laureato in Scienze Politiche e Relazioni Internazionali, presentando una tesi in diritto privato sulla Nomenclatura dei diritti reali. Ho conseguito un master in Marketing, Comunicazione e Media Digitali e la specializzazione in Project Management.

Mi sono ulteriormente specializzato nel settore marketing con particolare riferimento alle analisi di mercato e di geomarketing in ambito nazionale ed internazionale per rendere efficaci ed efficienti le decisioni e le attività di strategia, comunicazione, vendita, distribuzione, servizio.

Ho acquisito diplomi di lingue che certificano la mia conoscenza della lingua inglese, portoghese brasiliano e spagnolo.

Inoltre, ho frequentato la Scuola Militare Nunziatella e concluso la carriera militare con il grado di tenente.

Il 26 giugno 2018 ho acquisito la certificazione di Direttore Tecnico dei Servizi di Sicurezza Sussidiaria nell'Ambito Portuale sostenendo l'esame presso la Prefettura di Savona.

Attualmente, ricopro il ruolo di marketing manager e responsabile risorse umane per l'ITS Srl di Caserta (www.itssicurezza.it).

Mi occupo della definizione della strategia di sviluppo e del rafforzamento competitivo, dei piani di business, commerciali e di marketing.

Riassumendo, posso schematizzare le seguenti abilità e qualità per il buono svolgimento di queste attività:

- Elaborazione del Business Plan attraverso modelli statistico-matematici e stesura della relativa reportistica ai fini dell'asset management;
- Redigere il piano marketing, proponendo obiettivi di volume, quota, margine, interventi sulle componenti del marketing mix, azioni nelle aree della promozione, dell'advertising, della distribuzione e delle vendite;
- Coordinare l'équipe di esperti e di tecnici che regolano tutte le operazioni di promozione per lo sviluppo ed il mantenimento sul mercato dei nostri prodotti e servizi;
- Assicurare l'attuazione delle direttive e dei piani concordati nei termini previsti, mediante la gestione efficiente ed efficace delle risorse umane e tecniche di cui ho la responsabilità;
- Monitoraggio ed ottimizzazione delle leve del Marketing Mix;
- Supporto alla rete vendita a livello di Marketing e di tecniche di prodotto;
- Analisi del mercato e dei cambiamenti quali-quantitativi della domanda e dei competitor;
- Proporre fornitori e interlocutori validi per la realizzazione delle strategie aziendali, gestendone le attività, i costi e i risultati;
- Definizione delle strategie correttive in caso di disallineamento risultati vs attese;
- Controllare e valutare i trend di mercato e le attività della concorrenza e proporre azioni aziendali appropriate;
- Coordinare tutte le attività dell'area marketing;

- Collaborare a mantenere e migliorare la motivazione e la professionalità dei collaboratori, assegnando compiti, promuovendone la competenza professionale, dando appropriato sostegno nelle difficoltà e nella valutazione dei risultati;
- Organizzazione eventi aziendali.

Dal gennaio 2013 al gennaio 2015 mi sono occupato di progetti d'internazionalizzazione d'azienda in Brasile, sia per conto del World Italian Network che come libero professionista. In quest'ottica ho sviluppato negli anni, esperienze, contatti e relazioni professionali che mi hanno permesso di supportare gli imprenditori ed il management nelle seguenti attività:

- Assistenza nelle fasi di scelta della localizzazione geografica di nuove piattaforme operative;
- Analisi della legislazione civilistica, fiscale e giuslavoristica del Brasile;
- Analisi di fattibilità economico-finanziaria e di convenienza, anche fiscale, dell'iniziativa imprenditoriale mediante lo sviluppo di modelli di *business planning*, integrati con modelli di *tax planning*;
- Definizione dello schema giuridico-formale di presenza nel Brasile (*branch*, società, ufficio di rappresentanza);
- Assistenza nella contrattualistica internazionale, anche in relazione ad iniziative di *joint venture*;
- Assistenza, diretta o tramite professionisti di madrelingua *in loco*, per l'esecuzione delle attività operative connesse alla realizzazione e gestione dell'iniziativa imprenditoriale nelle fasi di *start-up*, consolidamento, eventuale dismissione;
- Predisposizione di modelli di *budgeting* e *reporting* finalizzati a garantire il monitoraggio dell'andamento dell'iniziativa;
- Impostazione di modelli di gestione ed ottimizzazione dei flussi finanziari all'interno di gruppi multinazionali;

Precedentemente, ho ricoperto il ruolo di product manager per la Delta Srl (Napoli) relativamente alla linea di pelletteria Follow Me. Il mio compito era quello di tradurre le idee in oggetti concreti che aumentavano il valore dei prodotti esistenti o che si traducevano in qualcosa di completamente nuovo e innovativo. Ho sempre avuto presente che un nuovo prodotto non doveva essere una meteora, ma utile al target scelto per un lungo periodo. Inoltre, ho delocalizzato la produzione dell'intera collezione in Romania, ottenendo eccellenti vantaggi competitivi in termini di ottimizzazione delle risorse finanziarie e di posizionamento strategico dei prodotti in Europa dell'est.

Principali mansioni:

- Capacità di pianificare un progetto e di organizzarlo in Italia e all'estero;
- Capacità di motivare e di delegare ad un team di lavoro;
- Competenza nell'analisi dei dati e nella definizione del budget;
- Orientamento al cliente e ai risultati;
- Ottima capacità di comunicazione scritta e orale;
- Capacità organizzative e di attenzione per il dettaglio;
- Ottima capacità di gestire tempi e competenze;
- Capacità di lavorare a scadenze ravvicinate;
- Indipendenza e capacità nel lavoro di gruppo.

Dal marzo 2010 ad aprile 2011 ho ricoperto il ruolo di marketing manager per la Not Only Fitness Srl di Oradea (Romania).

La mia mansione prevedeva le seguenti attività:

- Pianificazione strategica;
- Business plan;
- Marketing plan;
- Posizionamento strategico;
- Brand reputation;
- Gestione strategica del web marketing;
- Gestione delle campagne pubblicitarie;
- Individuare attività diverse rispetto a quelle proprie del fitness e dello sport, più vicine al concetto di wellness;
- Creazione di spazi all'interno dei quali i soci-clienti possano essere a reciproco contatto favorendo la socializzazione;
- Mettere a punto iniziative che siano in grado di esaltare, anche all'esterno, l'appartenenza al fitness center sviluppando un senso di community;

In precedenza, sono stato marketing manager presso la Emmebi srl di Formia. Il mio incarico aveva sostanzialmente due differenti valenze: "strategia e comunicazione". Il ruolo strategico era rivolto principalmente all'analisi e definizione di strategie di breve e medio termine, strategie che, con i migliori auspici, si prefiggevano di sostenere la crescita del gruppo e delle due aziende che lo compongono e che, tanto per citarne alcune, possono essere rappresentate da analisi dell'ambiente competitivo, sviluppo nuovi prodotti, sviluppo nuovi mercati, nuovi progetti industriali o commerciali: in altre parole il classico ruolo del marketing strategico in settori B to B. La parte relativa alla comunicazione pu? essere riassunta in "definizione della comunicazione di gruppo", piuttosto che "rappresentare l'azienda" nei diversi eventi in cui si trovava coinvolta (convegni, congressi, associazioni di categoria), nei rapporti con partner, key accounts, enti di ricerca, mondo accademico, istituzioni.

Inoltre, da anni sviluppo programmi di loyalty che spingano non solo al riacquisto ma puntino al cross trial verso prodotti premium, uscendo dalla logica cut price con retailer.

Il mio blog

Nel 2012 ho realizzato il blog www.marketingstreet.it/blog, lo gestisco sia in termini di scrittura e comunicazione che in termini di analisi del response rate.

Creatività, dignità, rispetto, innovatività, sono al centro del mio modo di concepire il marketing.

Grazie a questo blog sono riuscito a creare una grande community attiva sia sul sito (www.marketingstreet.it) che sulla pagina Facebook (<https://www.facebook.com/pages/Marketing-Street/231946886918216?ref=hl>).

I punti di forza

I punti di forza sono nella solida base teorica, non nozionista, e fortemente spinta verso il “cercare di far capire e far ragionare” piuttosto che sul fornire soluzioni preconfezionate. Queste sono le qualità che deve avere un manager, un professionista a cui si chiede di essere prima di ogni cosa efficace e di saper guidare le persone e le organizzazioni innovando e progredendo e non uno specialista a cui si chiede di essere solamente efficiente.

Alcuni progetti realizzati:

www.itssicurezza.it, www.ljwtime.com, www.pensaconsensu.it, www.rotarycasertavanvitelli.it, www.terradellosport.it, www.videomobilecontrol.com, www.amatocaffe.it, www.marketingstreet.it, www.marketingstreet.it/blog, www.remaxdivina.casa, www.motuspompei.com, www.vigilanzasts.it, www.studiogianluca.com, www.gcleatherdesign.com, www.emmebisrl.it, www.cdflogistic.it; www.prosat-security.com, e-democracy app (piattaforme ios ed android), access control app (piattaforma android), cruscotto aziendale (<http://www.itssicurezza.it/Cruscotto/index.php>)

Logo Rotary Club “Luigi Vanvitelli”

Ideazione, progettazione e realizzazione logo per il Rotary Club “Luigi Vanvitelli”.

<http://www.fattitaliani.it/2017/06/rotary-club-caserta-luigi-vanvitelli.html>

App realizzate su piattaforma IOS ed Android

- **Committente:** Comune di Caserta
- **Committente:** Comune di Capodrise (CE)

Video realizzati

- https://www.youtube.com/watch?v=_BxbwISuIQU
- <https://www.youtube.com/watch?v=K0ca2ldUmEg>
- <https://www.youtube.com/watch?v=VDji5wVtHz4>
- <https://www.youtube.com/watch?v=KpQCAauRVkw>

Profilo LinkedIn

<http://it.linkedin.com/in/ruggerolepiane>

Project Management

Certificazione e iscrizione all'Albo dei Certificati ISIPM, visibile all'indirizzo
<https://www.isipm.org/certificazioni/certificazione-isipm-base/lista-certificati>

Certificazione n° 1391

Contatti

Email: ruggerolepiane@hotmail.com

Cell: +39 3382540604