

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **DOTT.SSA ALESSANDRA RAGGI**
Telefono / Fax
E-mail
CODICE FISCALE
Nazionalità Italiana
Data di nascita e Luogo di Nascita

PERCORSI EDUCATIVI E FORMATIVI

- Nome / tipo di istituto di formazione Harvard Business School - Soldiers Field - Boston - MA - USA
 - Programmi Executive Education Programme:
 - Leading change in Organizational renewal (2021)
 - Transforming Customer Experiences (2019)
- Nome / tipo di istituto di formazione London Business School - Regent's Park - London - United Kingdom
 - Programmi Executive Education Programmes:
 - Negotiating & Influencing Skills for Senior Managers Programme (2016)
 - Customer Focused Marketing: the way to unlocking profits (2012)
 - Market Driving Strategies (2012)
- Nome / tipo di istituto di formazione Alma Mater Studiorum Bologna - Facoltà di Economia
 - Qualifiche conseguite Dottore Magistrale in Direzione Aziendale (Università di Bologna): 110/110 e lode
Dottore in Economia e Gestione delle Imprese (Università di Bologna): 110/110 e lode
- Nome / tipo di istituto di formazione University of Cambridge- London – United Kingdom
 - Qualifiche conseguite FCE – First Certificate in English
CAE – Certificate in Advanced English
TKT-CLIL - Content and Language Integrated Learning Certificate - Band 4

PERCORSO PROFESSIONALE

- Date DAL 2000 - PRESENTE
- Tipo di impiego **IMPRENDITRICE - DOCENTE - CONSULENTE/COACH**

Consulente/Coach: Consulenza direzionale e organizzativa. Sviluppo Business Plan, assessment del potenziale di business e tecnologia in progetti di Fusioni/Acquisizioni (M&A). Analisi potenziale nuovi prodotti e/o mercati. Valutazione e sviluppo piani di start-up e successiva implementazione. Coaching sulle dinamiche della gestione aziendale, problem solving e change management nell'ambito di progetti di ristrutturazione aziendale.

Formatrice (corsi aziendali): Business Plan, Problem solving, Negoziazione Internazionale, Change Management.

Dal 2010 al 2018

Docente: Marketing e Project Management in lingua inglese presso la Fondazione FITSTIC di Cesena con metodologia CLIL.

Dal 2015 - presente

Professore a Contratto, presso Scuola di Economia, Management e Statistica Università di Bologna, titolare degli insegnamenti, in lingua inglese:

- **"B2B Marketing"** all'interno del Corso di Laurea Magistrale in *International Management (CLAMDA-IM)*,
- **"Business Plan"** all'interno del Corso di Laurea Specialistica ETE e EAM (Scienze ambientali Ravenna e Ingegneria Cesena) - EIT Climate-KIC programme. (fino al 2020)
- **"Fundamentals of Management"** all'interno del corso di laurea triennale *International Programme in Management (CLEC-M)*, campus di Forlì (fino al 2019)
- **"International Marketing"** all'interno del corso di laurea triennale *Business and Economics (CLABE)*

<https://www.unibo.it/sitoweb/alessandra.raggi3/en>

ESPERIENZA E INCARICHI

- Date Dal 2016 - presente
- Tipo di impiego **Membro del team di Mentori ReActor** - ReActor è una **scuola di imprenditorialità e innovazione** per dottorandi, assegnisti, giovani ricercatori, scienziati con idee innovative e dall'elevato potenziale di crescita. (Fondazione Golinelli)
(<https://fondazionegolinelli.it/it/area-ricerca-alta-formazione/reactor>)
- Dal 2012 - presente
Fondatore Albaquadro - Business and Legal Consultancy hub for Internationalization
(www.albaquadro.com)
- Dal 2010 - presente
Socio, membro CDA, e vicepresidente Race Srl
Soluzioni e consulenza in ambito energetico (principalmente rinnovabili) - Consulenza Manageriale
(www.raceconsulting.it)
- Dal 2000 - presente
Consulente di Marketing Strategico e Internazionalizzazione
(www.alessandraraggi.com)
- Da maggio 2017 a novembre 2018
Consigliere e Vice Presidente - Formula Imola S.p.A
Autodromo internazionale Enzo e Dino Ferrari
(www.autodromolimola.it)
- Dal 2017 a novembre 2019
Membro dell'Advisory Board di Innovami - Incubatore di Start-up di Imola
(www.innovami.it)

PROGETTI SIGNIFICATIVI GESTITI

- Progetto Consulenza sul Change Management all'interno di un complesso progetto di integrazione di un gruppo internazionale. Utilizzo della metodologia ADKAR. Consulenza e supporto ad un cambiamento su tre livelli paralleli : nuove figure manageriali, nuova struttura organizzativa e contemporanea implementazione del nuovo ERP.
Durata progetto: 1 anno
- Progetto Consulente direzionale, organizzativo e strategico. Temporary Export Manager (TEM) aree UAE e USA per l'internazionalizzazione di un brand di design e furniture per un'azienda B2B di Bologna. Supporto all'implementazione del nuovo ERP sia in termini di mappatura processi sia sotto il profilo del cambiamento organizzativo.
Durata progetto: 18 mesi
- Progetto Analisi del Mercato potenziale, Scenario Competitivo (attraverso ricerche di mercato in Norvegia), benchmarking di applicazioni industriali legate al settore marino (Oil&gas, Shipbuilding, Fish farming and Windfarm). Durata progetto: 4 mesi
- Progetto Progettazione e sviluppo commerciale di un Progetto legato all'internazionalizzazione di 25 aziende artigiane (tessile, ceramico e design) Made in Italy di lusso a Dubai.
Durata progetto: 1 anno
- Progetto Brand Equity evaluation, Analisi sviluppo potenziale, Due Diligence e Negoziazione internazionale in un progetto di M&A tra azienda Italiana e azienda Cinese.
Durata progetto: 8 mesi
- Progetto Consulente Organizzativo e finanziario per lo sviluppo di nuovi business nel settore Energie Rinnovabili - Impianti Biomasse liquide, Biomasse solide e Fotovoltaico. Analisi, pianificazione, e sviluppo di impianti a biomasse (olio vegetale puro - SVO). Analisi del funding di diverse new-cos legate al business principale. Analisi e sviluppo di un sistema di approvvigionamento di semi e olio di colza dalla Romania attraverso l'uso di motori speciali prodotti in Cina.
Durata del progetto: 24 mesi
- Progetto Project Manager del Progetto "China-Net". Creazione e gestione di un maxi distretto della filiera produttiva della "packaging valley" promosso da Ima Spa e patrocinato dall'Assessorato alle Attività Produttive dell'Emilia-Romagna e da Unindustria Bologna. Internazionalizzazione guidata e implementazione di sistema informativo/gestionale di SRM specifico per le piccole/medie imprese facente parte della catena di sub-fornitura delle aziende capofila. Hub consortile tra grandi aziende produttrici di macchine automatiche del territorio: Ima Spa, Gruppo Sacmi e Gruppo Cefla. Durata del progetto: 1 anno

PUBBLICAZIONI E RELATORATI Pubblicazioni e relatorati:

- "GRT racing team case: how to design and implement an innovative B2B marketing strategy" - M. Barcaccia - (relatore tesi di laurea)
- "A Tale of two Raceways: Enrichment of the Local Community Through B2B Marketing" - H. G. Cooper - (relatore tesi di laurea)
- "Digital Marketing in the B2B: "The **Autodromo of Imola** case study" - B. Baldacci - (relatore tesi di laurea)
- "B2B Marketing Mix in Privatizing Gas and Electricity Sector in Europe and China: Illustrated by the Case of **Gruppo Hera**" - Nan Lu - (relatore tesi di laurea)
- "Operating in a B2B market with changing downstream customer needs: an analysis of **Tetra Pak's** market orientation strategy" - I. Pizzi - (relatore tesi di laurea)
- "Employer Branding. Focus on how Internal Communication can be used to point out the competitive differentiation factors in the B2B market: the case of **Bonfiglioli Riduttori S.p.A.**" - V. Bruschi - (relatore tesi di laurea)
- "**Budri** Eyewear, unique worldwide marble frames: Marketing strategy for a B2B high-end luxury product" - G. Voza - (relatore tesi di laurea)
- "Analisi del mercato Indiano degli elettrodomestici e definizione di una strategia di penetrazione commerciale per un progetto di internazionalizzazione" - F. Cullè - (relatore tesi di laurea)
- "An international agro-energetic supply chain: a project from China to Romania" - L. Ruzzon - (correlatore tesi di laurea)
- "New procurement and production system. Decisioni e contingenze che portano ad una strategia di corporate innovativa" - A. Raggi - (autore tesi di laurea)

COMPETENZE LINGUISTICHE	INGLESE (TOEFL SCORE 111)	FRANCESE	TEDESCO
Conoscenza	ECCELLENTE	BUONA	ELEMENTARE

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI E ORGANIZZATIVE Ottime capacità relazionali, di ascolto, di sintesi e decisionali. Abilità nella conduzione di gruppi impegnati in progetti complessi. Predisposizione all'integrazione culturale e visione trasversale. Spiccate capacità di comunicazione ed interazione, con particolare riferimento alle relazioni con stakeholders e organizzazioni multilivello. Capacità di operare in contesti istituzionali e di rappresentanza individuando velocemente la mappa di potere per poter implementare efficacemente il cambiamento. Attitudine alla negoziazione basata su un approccio razionale e pragmatico, capacità di perseguire più obiettivi contemporaneamente. Curiosità, energia e forte motivazione a raggiungere l'obiettivo anche attraverso la delega e la crescita dei collaboratori, sostenuta da solide basi che consentono di interpretare velocemente variabili di territorio/prodotto/mercato.

Rilascio esplicito consenso al trattamento dei dati personali in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali. La divulgazione, vendita a terzi o qualsiasi altra forma di utilizzo dei suddetti dati, al di fuori di tale ambito, sono da considerarsi senza alcuna autorizzazione e punibili secondo le norme di legge.

Bologna, 9/4/2021
In fede
Alessandra Raggi

