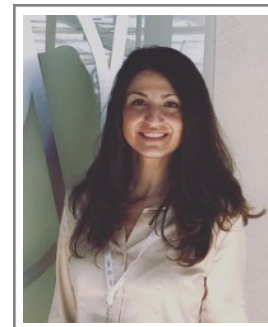


# CURRICULUM VITAE

## INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **DOTT.SSA ALESSANDRA RAGGI**  
Telefono / Fax  
E-mail  
CODICE FISCALE  
Nazionalità Italiana



## PERCORSI EDUCATIVI E FORMATIVI

- Nome / tipo di istituto di formazione Harvard Business School - Soldiers Field - Boston - MA - USA
  - Qualifiche conseguite Certificate of Management Excellence (CME) (2019-2022)  
Executive Programs:
    - Changing the Game: Negotiation and Competitive Decision-Making
    - Leading change in Organizational renewal
    - Transforming Customer Experiences
- 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 **CONSULENTE - DOCENTE**

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

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

Dal 2010 al 2018

**Docente: Marketing e Project Management** in lingua inglese presso la Fondazione FITSTIC di Cesena su corsi ITS 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 2021 - presente
- Tipo di impiego **Componente esterno CdA - Alma Mater Studiorum** - University of Bologna <https://www.unibo.it/it>
  
- Dal 2021 - presente  
**Advisor del CdA - JEBO** - Junior Enterprise Bologna <https://jebo.it>
  
- Dal 2016 - present  
**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 2010 - 2022  
**Socio, membro CdA, e vicepresidente Race Srl**
- Dal 2022 - Presente  
**Socio**  
Soluzioni e Consulenza Manageriale <http://www.raceconsulting.it>
  
- Dal 2000 - presente  
**Consulente di Internazionalizzazione e Change Management**  
<https://www.alessandraraggi.com>
  
- Da maggio 2017 a novembre 2018  
**Consigliere e Vice Presidente - Formula Imola S.p.A**  
Autodromo internazionale Enzo e Dino Ferrari <http://www.autodromoimola.it>
  
- Dal 2017 a novembre 2019  
**Membro dell'Advisory Board di Innovami** - Incubatore di Start-up di Imola  
([www.innovami.it](http://www.innovami.it))

## PUBBLICAZIONI E RELATORATI Relatorati:

- "The importance of marketing within employer branding: **Marchesini Group** case" - L. Fabbri - (relatore tesi di laurea)
- "Application of marketing strategies to the healthcare context: the e-Steps case" - O.Valente - (relatore tesi di laurea)
- "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)

### Pubblicazioni:

- "**Felici di litigare - L'arte del discutere**" - A. Raggi - Editore: Gruppo Albatros il Filo - ISBN 9788830651777

**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.

<b>COMPETENZE LINGUISTICHE</b>	<b>INGLESE (TOEFL SCORE 111)</b>	<b>FRANCESE</b>	<b>TEDESCO</b>
Conoscenza	ECCELLENTE	BUONA	ELEMENTARE

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, 14/11/2022

In fede

Alessandra Raggi

