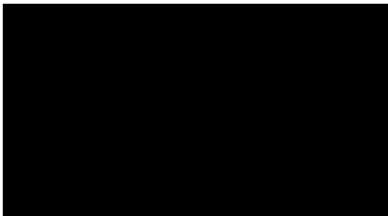




Fi.Mar. srl
project management consulting



MARINO
FIRMANI

SCHEDA DI PRESENTAZIONE

Considerazioni preliminari

Si crea sviluppo e crescita in uno scenario competitivo attraverso la qualità delle **competenze** degli attori che dimostrano di essere in grado di generare valore dalle risorse disponibili.

Per poter scegliere le competenze su cui indirizzare la strategia occorre una chiara **visione** del futuro.

Per competere, oltre alle competenze e alla visione, importante valorizzare, attraverso evidenti fattori di **riconoscibilità**, gli elementi distintivi del prodotto/servizio offerto.

E' necessario, quindi, stimolare e motivare le PMI ad affrontare consapevolmente le profonde trasformazioni del mercato, rafforzando le conoscenze, promuovendo l'introduzione di approcci strategici, gestionali e organizzativi adeguati a sostenere le sfide dell'innovazione e della competitività.

MARINO FIRMANI

Marino Firmani, manager su misura, ricopre un ruolo di grande utilità per le PMI nella gestione di situazioni di emergenza, di vuoto manageriale, di cambio generazionale, di crisi, di rilancio e di sviluppo, di start-up, con un coinvolgimento diretto su progetti definiti, obiettivi precisi e tempi stabiliti, con la massima disponibilità logistica internazionale.

L'intervento di Marino Firmani in azienda prevede azioni, strumenti, relazioni e servizi tra loro coordinati per affrontare in chiave strategica i cambiamenti organizzativi, tecnologici e di mercato, necessari per operare nel contesto competitivo.



LE MODALITÀ DI INTERVENTO:

- ❖ nell'area della direzione generale (DG) attraverso la definizione e la condivisione delle strategie economiche, finanziarie e commerciali, la loro applicazione e il loro controllo;
- ❖ nell'area della direzione commerciale (DC) attraverso la definizione e la condivisione delle strategie di marketing; la creazione, lo sviluppo e il coordinamento delle reti commerciali; la definizione e l'attivazione delle politiche prezzo e delle politiche di comunicazione;
- ❖ nell'area della direzione organizzativa (controller) attraverso la definizione e l'applicazione delle procedure organizzative del lavoro, della gestione e motivazioni delle risorse umane;
- ❖ nell'area della formazione interna (tutoring) attraverso tutte le attività di formazione che accompagnano il cambio generazionale e la crescita professionale;
- ❖ nell'area della Ricerca & Sviluppo (Project Manager) in affiancamento all'Amministratore Delegato per ideare, progettare e condurre progetti mirati allo sviluppo e alla modernizzazione dell'azienda;
- ❖ nell'area imprenditoriale (Project leader) conducendo un'attività progettuale, dall'ideazione alla fidelizzazione, con assunzione del rischio imprenditoriale e la gestione diretta economica e finanziaria.

2

LE AREE DI COMPETENZA

AREA MARKETING

- ❖ studio del mercato per un corretto posizionamento dell'azienda evidenziando i punti di forza e le criticità per singola leva gestionale;
- ❖ definizione di una strategia aziendale individuando gli obiettivi, in termini di volumi e di marginalità, da raggiungere attraverso una pianificazione delle azioni distributive, promozionali e di comunicazione per mercati da consolidare e da sviluppare;
- ❖ stesura del Piano di Gestione commerciale, economico e finanziario di tipo quantitativo e qualitativo.

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



AREA COMMERCIALE:

- ❖ ricerca e coordinamento della rete distributiva e della clientela sui mercati nazionali e internazionali; intervento diretto nelle relazioni per uno sviluppo commerciale, nella gestione delle trattative di vendita, nelle azioni promozionali e nell'organizzazione, con assunzione della responsabilità commerciale.

3

AREA COMUNICAZIONE:

- ❖ Ideazione del piano di comunicazione localizzato sui singoli mercati obiettivo. Gestione dell'interazione della reputazione e della fidelizzazione con il cliente.

AREA ORGANIZZAZIONE GRANDI EVENTI:

- ❖ Ideazione, progettazione, programmazione, supporto alla promozione, organizzazione degli eventi attraverso lo sviluppo di azioni sostenibili da un punto di vista economico e finanziario e una visione organizzativa personalizzata alle dimensioni dell'evento.

AREA GESTIONE:

Budgeting

- ❖ definizione degli obiettivi che l'azienda vuole raggiungere, in coerenza con la strategia competitiva aziendale (che cosa);
- ❖ identificazione delle azioni a supporto delle scelte di budget (come);
- ❖ identificazione delle persone in relazione al sistema organizzativo dell'azienda a cui assegnare le responsabilità per le azioni (chi);
- ❖ attribuzione delle tempistiche per ciascuna azione (quando);
- ❖ identificazione dei *key items* sulla base dei quali impostare l'analisi degli scostamenti;
- ❖ presa delle opportune decisioni correttive.

Reporting

- ❖ definizione di un sistema di reporting secondo gli schemi logici definiti con l'alta direzione;
- ❖ attività di raccolta dati secondo gli schemi di reporting definito;
- ❖ commento agli scostamenti rispetto al budget;
- ❖ definizione delle azioni correttive;
- ❖ sviluppo periodico di *forecast* di fine periodo al fine di valutare la tenuta degli obiettivi strategici trasferiti nel budget;
- ❖ definizione delle ulteriori azioni necessarie.



AREA COACHING

- ❖ **Obiettivi:** fare risaltare i collegamenti tra le necessità del personale direttivo e operativo, del team e dell'organizzazione, migliorando competenze e performance.
- ❖ **Le attività:** incontri personalizzati e di gruppo, approfondendo temi quali la comunicazione, la disponibilità al cambiamento, l'ascolto, la motivazione e il feedback.
- ❖ **I risultati attesi:** creare un gruppo di lavoro motivato e aperto alla modernizzazione.

AREA FORMAZIONE:

- ❖ Progettazione e gestione di strumenti formativi, nell'ambito di percorsi di aggiornamento permanente inerenti i seguenti argomenti: il marketing strategico e promozionale; le tecniche di vendita; il controllo di gestione.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- ❖ **Dal 1984 al 1990**
 - **Gruppo Snaidero** - Direttore Generale della filiale canadese a Toronto: progetto di riorganizzazione e riposizionamento dell'azienda sul mercato del Nord America. In precedenza impegnato per la casa madre, nella Direzione Acquisti e poi Marketing Internazionale con particolare attenzione al mercato spagnolo. (1984-90)
- ❖ **Dal 1990 al 1999**
 - **Accademia di Potocco spa** - Amministratore Delegato: progetto di riposizionamento di un'azienda leader del complemento d'arredo su segmenti di mercato di design contemporaneo, minimalista e d'avanguardia. Impegnato nello sviluppo e nel coordinamento del mercato internazionale (E.U - USA - ASIA) (1990/1999).
- ❖ **Dal 1999 a oggi**
 - **Fi.Mar. srl** - Amministratore Unico - Project management Consulting con sede a Udine.

PORTFOLIO CLIENTI

I CASI DI SUCCESSO

COME AMMINISTRATORE UNICO DI FI.MAR. SRL

ORGANIZZAZIONE GRANDI EVENTI:

- ❖ **JOVA BEACH PARTY** - assistenza agli organizzatori tecnici per l'accoglienza e l'ospitalità dello staff legato ai due grandi concerti svoltisi nella spiaggia di Bella Italia Efa Village nell'estate 2019 a Lignano Sabbiadoro, con compiti di organizzazione del Villaggio a supporto delle esigenze logistiche, ristorative e musicali.
- ❖ **Federazione Italiana Pallacanestro** a Roma. Project leader. Realizzazione e sviluppo di progetti estivi orientati ai giovani con tematiche sportive, turistiche e formative.

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



- ❖ **REAL MADRID FC** . Incarico da Project Leader in esclusiva per lo sviluppo delle Scuole Calcio estive in Italia Estonia, Ungheria, Finlandia con concessione del marchio e l'impiego di allenatori provenienti dalla Cantera Madrilenas. Contratto triennale (2007-2009) siglato con la presidenza di Ramon Calderon allo stadio Bernabeu. Progetto sportivo, turistico e formativo.
- ❖ **Regione Friuli Venezia Giulia:** incarico da Project Leader per l'organizzazione di quattro edizioni del *Memorial Rino Snaidero* con la partecipazione dei grandi Club di Eurolega (CSKA MOSCA, FC. BARCELONA, CIBONA ZAGABRIA, KIMKI MOSCA, ARMANI JEANS MILANO, LOTTOMATICA ROMA, FORTITUDO BOLOGNA, BENETTON TREVISO ETC.).
- ❖ **Confindustria Udine - Progetto Turismo Industriale:** creazione del circuito turistico industriale con le imprese di **Confindustria** che diventano meta turistica nell'area del *design*, del *food*, e dell'archeologia industriale . Incarico di Project Leader

5

TURISMO

- ❖ **Country Resort** - La di Mariute a Coderno Udine - Start up Resort con incarico di Project Manager. Impegnato nel posizionamento commerciale sul canale business, cultura (adiacente a Villa Manin di Passariano) trekking e bike.
- ❖ **Ge.Tur.**- Villaggio Sportivo e Turistico a Lignano Sabbiadoro con incarico per l'impostazione del Controllo di gestione nel 2013.
- ❖ **Abruzzi Socialtourist spa** - Project Manager. Progetto di modernizzazione e riposizionamento sul mercato del Villaggio Salinello.
- ❖ Consorzio Abruzzo Promotion : Consulente. Piano di marketing turistico aggregato.
- ❖ Italia Vacanze srl: Consulente di marketing. Progetto di modernizzazione della comunicazione digitale e definizione di un piano di marketing internazionale.
- ❖ **Bella Italia & Efa Village;** incarico corrente come consulente di gestione direzionale. L'azienda (Bella Italia del Lago di Garda) ha acquistato Ge.tur. (già mio cliente in precedenza) rilevando il Villaggio Olimpico e Turistico di Lignano Sabbiadoro (60 ettari - 3000 posti letto) e il Villaggio Sportivo e Turistico di Sappada (a 1.110 Mt s.l.m. con 1000 posti letto) **L'impegno professionale prevede l'attuazione di un progetto di riqualificazione dei due Villaggi Sportivi governando tutte le leve gestionali finalizzate all'applicazione di un modello di business turistico competitivo sui mercati internazionali. COMPENENTE DEL CONSIGLI DI AMMINISTRAZIONE.**

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



SPORT & TURISMO

- ❖ **Baskonia Vitoria:** consulente marketing, per un progetto Giovani in Europa.
- ❖ **Coni FVG.** Corsi di Formazione in materia di marketing sportivo con il Coni del FVG.
- ❖ Roseto Basket - Project manager per la cura dell'immagine, finalizzata ad attrarre nuovi investitori.
- ❖ SOCIETÀ GINNASTICA TRIESTINA; attualmente componente del Consiglio Direttivo della società ultracentenaria.

6

SETTORE ARREDAMENTO

- ❖ **Distretto del legno in Finlandia** (regione di Suuphoja), Project Manager per lo sviluppo del progetto finalizzato alla creazione di sistemi integrati d'impresa, con il coinvolgimento di 12 PMI locali per una ottimizzazione della distribuzione internazionale (contratto con impegno diretto per 4 anni)
- ❖ **La-con Gruppo Fantoni-** Consulente commerciale. produzione di semilavorati laminati - progetto di sviluppo sul mercato della Scandinavia.
- ❖ Codutti mobili per ufficio, responsabile del progetto di marketing strategico, con il ruolo di consulente, per uno sviluppo commerciale sul mercato internazionale.
- ❖ **Associazione Industriali Ungherese Budapest,** consulente progettuale per lo sviluppo di un progetto di internazionalizzazione delle aziende locali del settore legno.
- ❖ Weiss Gmbh Flacau Austria pavimenti in legno naturale, consulente commerciale per la creazione di una rete di vendita in Asia.
- ❖ **Confindustria Salerno:** Project Manager per sistemi integrati di aziende del settore edilizia, arredo e abitare.
- ❖ Comec Group impianti per la lavorazione del legno. Il progetto, promosso sul mercato, prevedeva l'internazionalizzazione delle vendite in scia alla delocalizzazione dell'industria del legno.

SETTORE ALIMENTARE

- ❖ Food West: azienda consortile finlandese, Project Manager: referente per lo sviluppo di un progetto di distribuzione di prodotti italiani sul mercato scandinavo (Vino, prosciutto, formaggi).
- ❖ Birra Castello: ricerca e sviluppo per finanziamenti regionali a copertura di investimenti per il lancio di un nuovo prodotto, con il ruolo di consulente .
- ❖ Consorzio Agrario Udinese: responsabile del progetto di formazione con realizzazione della proposta di marketing strategico .

SETTORE BIOARCHITETTURA

- ❖ System Service srl: Project Manager per un progetto di riorganizzazione aziendale e di sviluppo competitivo sul mercato nazionale.

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



- ❖ Natural Casa srl di Mortegliano: consulente. Ricerca e sviluppo per finanziamenti regionali a copertura di investimenti per lo start up d'impresa.
- ❖ Confindustria Udine: promotore di un progetto di BioArchitettura ideato dagli associati della sezione *engineering* finalizzato a divulgare il tema del risparmio energetico attraverso una nuova cultura dell'abitare.

7

SETTORE AUTOMOTIVE

- ❖ Concessionari Nissan Italia: consulenza direzionale per attività di controllo di gestione .
- ❖ Peressini: consulenza direzionale per attività di controllo di gestione

SETTORE TECNOLOGIA E COMUNICAZIONE

- ❖ Insiel spa: Project Manager. Referente del progetto di orientamento dell'azienda verso le PMI
- ❖ DGM srl e GAMA srl: coordinatore del progetto di aggregazione tra imprese.
- ❖ Vodu srl: referente per l'ideazione, la progettazione e l'attività di ricerca di finanza agevolata a sostegno dello sviluppo di un prodotto innovativo "web marketing"
- ❖ **Misa srl: Project Manager per lo sviluppo commerciale del progetto **DIGITAL SIGNAGE****
- ❖ Radio Spazio 103 e La Vita Cattolica; consulenza commerciale per azioni di sviluppo sul territorio e conduttore di una trasmissione radiofonica Spazio Economia, ideata e diretta settimanalmente - 2020-21.

SETTORE SERVIZI

- ❖ **The European House Ambrosetti:** con responsabilità di sviluppo per l'area del Triveneto. Project manager per lo sviluppo progettuale dell'Area Vasta Tarvisio Sella Nevea. Assistenza allo sviluppo di "**Scenario**" a **Villa D'Este a Cernobbio**.
- ❖ Enaip Pordenone. Project Manager. Referente del progetto regionale Imprenderò per lo start up d'impresa artigiana
- ❖ Enaip Udine. Project Manager. Referente e coordinatore del progetto Apprendistato-Fvg finalizzato allo sviluppo di un circuito seminariale presso le imprese di piccole e medie dimensioni.
- ❖ Friuli Innovazione. Responsabile del processo formativo a sostegno di un gruppo di artigiani orientati allo sviluppo di un progetto di aggregazione.
- ❖ Montagna Leader. Consulente su progetto transnazionale per lo sviluppo del Telelavoro nelle zone rurali in Italia Finlandia e Irlanda

COMMERCIO

- ❖ **Centro Commerciale Città Fiera di Martignacco Udine.**

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



Progetto **Design Center**: ideazione e promozione di un'area di circa 20mila mq dedicata all'arredamento, al fine di inserire le "griffe" del design nella Grande Distribuzione. Incarico di Project Manager

Progetto **Ufficity**: ideazione e promozione di un'area prestigiosa dedicata a uffici virtuali, da affittare a consumo, con spazi comuni, rappresentativi e servizi di segreteria personalizzati e di gestione coordinata. Incarico di Project Manager

Progetto **Multiseum Centro Congressi**: ideazione e promozione di un'area congressuale, ed espositiva interna al Centro Commerciale . Incarico di Project Manager

RELAZIONI E INCARICHI

- ❖ **Presidente** per due mandati del Gruppo **Terziario Avanzato** in **Confindustria Udine** (2004-2008).
- ❖ Socio del **Rotary Club** dl Lignano Sabbiadoro- Tagliamento - Distretto 2060.
- ❖ Socio del **Panathlon Club** Udine n. 043 - Area 12 FVG dal 2005 al 2011
- ❖ Socio SKAL International Italia - 105 Skal Friuli Venezia Giulia - Associazione internazionale per operatori turistici. (corrente)
- ❖ Relatore ai seguenti Congressi Internazionali:
 - o Progetto Transtele UE - Seinajoki Finlandia - Tema: Marketing Internazionale Telelavoro
 - o Progetto Transtele UE - Dublino Irlanda - Tema: Marketing Internazionale Telelavoro
 - o Progetto Turismo Industriale - Confindustria Belgrado Serbia - Tema: il caso di successo in Italia del turismo Industriale
 - o Progetto Porto Vecchio Trieste - Università di Trieste - Tema: idee di sviluppo per riqualificare l'area del Porto Vecchio e attrarre nuovi investitori stranieri.
 - o Copa del Rey in Spagna - Regione FVG - Tema: Marketing territoriale per attrarre flussi turistici attraverso l'ospitalità di squadre di basket di prima fascia.
 - o Innovaction - fiera dell'innovazione internazionale. relatore ai seguenti convegni internazionali:
 - EUROPEAN SPORT ACADEMY
 - VIRTUAL BUSINESS CLUSTER
 - RETI INTERNAZIONALI PER LA CRESCITA DELLA COMPETITIVITÀ DELLE PMI
 - o Università di Trieste, *prossimo 24 marzo 2017* - Conferenza con Ambasciatore del Kazakhstan - Tema:



"Cogliere le opportunità internazionali e capire le potenzialità dei Destinatari Italia"

- ❖ Premio Best Practices Confindustria Salerno :
 - o Menzione a Fi.Mar. srl con il progetto Turismo Industriale 2010
 - o Menzione a Fi.Mar. srl con il progetto Accademia della Pallacanestro 2012
- ❖ Autore del libro: "Imparare a imparare" - "come la motivazione alimenta il coraggio di intraprendere e la capacità di reinventarsi" editore Aviani & Aviani.



Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t + 39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



IL MIO PUNTO DI VISTA PER I SETTORI IN CUI OPERO:

Turismo: promuovere, destagionalizzare, incrementare le vendite, attrarre nuovi segmenti di domanda, sono queste le parole chiave che toccano nel vivo gli interessi degli operatori e delle località turistiche. Per dare concretezza è necessario applicare un'appropriata conoscenza dei principi del marketing, delle sue strategie di impostazione e delle sue tecniche di applicazione, in un settore complesso e competitivo come quello turistico. Come tanti altri settori dell'economia anche il sistema TURISMO ha cambiato molto negli ultimi anni, ci sono state due rivoluzioni che hanno determinato il cambiamento; una tecnologica, l'altra logistica.

10

Le nuove tecnologie hanno cambiato la comunicazione. Alcuni anni fa il turismo passava attraverso un sistema di passaparola tra persone che avevano visitato una certa località, persone che avevano goduto di certe bellezze e queste raccontavano agli amici le proprie sensazioni suggerendo di andarle a visitare.

Oggi tutto il sistema è diverso, è molto più industrializzato, è molto più dipendente dalla capacità di attrazione via marketing, e l'innovazione tecnologica in questo settore svolge un ruolo importante e di grande cambiamento. I mondi del *Web*, dei *Socialnetwork* dell'interattività, ha sostanzialmente cambiato il modo di fare turismo, introducendo una logica comportamentale diversa da quella del passato. I siti *web 2.0* e i *socialnetwork* che hanno la forza dell'interazione C2C e C2B, giocano un ruolo rilevante principalmente perché permettono un trasferimento *online* di servizi, poi hanno anche una forte funzione di *opinion leader* e hanno un ruolo di supporto allo sviluppo turistico anche locale attraverso la capacità di coordinamento delle idee. Hanno uno stimolo a far cogliere gli aspetti di differenziazione delle diverse realtà turistiche. Parallelamente all'applicazione delle nuove tecnologie è emersa la rivoluzione del *low cost* che ha cambiato completamente i paradigmi di riferimento della logistica; nell'accezione precedente il turista sceglieva la propria destinazione e poi studiava i mezzi per arrivarci, e oggi sceglie la compagnia, la *Ryanair* di turno è la scelta primaria; è "*Ryanar*" che ha in mano il mercato e smista e decide le proprie destinazioni. Quindi cambiano i punti di riferimento, cambiano le priorità. Per competere rispetto a questa evoluzione del sistema è necessario mettere in campo la propria capacità relazionale nel mondo digitale e nelle alleanze aperte a una trasversalità settoriale capace di ottimizzare la valenza del sistema turistico.

Il turista in qualche modo dimostra di essere più innovatore dell'operatore turistico. Si informa in maniera sempre più rapida, utilizza i numerosi strumenti che il mondo digitale gli mette a

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



disposizione, sa cosa vuole e come cercarlo e mette a confronto beni e servizi. **Il turista è sempre più informato, innovatore e impaziente.**

Cultura: l'integrazione del mondo della cultura e dell'arte al mondo del management crea un binomio strategico per valorizzare un patrimonio artistico e culturale spesso dimenticato. Ogni territorio ha una propria identità, che deve essere ricercata nelle sue origini e nei suoi effetti, determinandone i sistemi economici e il tessuto sociale, ma soprattutto deve essere comunicata. Sviluppare progettazione culturale e artistica collegando l'identità di un luogo con le diverse culture, in un dialogo tra generazioni, significa avvicinare l'arte con il mondo della cultura al pubblico e promuovere i linguaggi artistici ai giovani.

11

Sport: le maggiori società sportive sono diventate aziende a tutti gli effetti. Il loro "valore" non si misura più in base al patrimonio rappresentato dai giocatori, ma alla loro capacità di generare reddito attraverso attività commerciali sinergiche rispetto al "core business" agonistico. Diventare vere e proprie società di "entertainment" vuol dire sviluppare ulteriormente alcuni settori di attività, per fornire al pubblico prodotti nuovi in grado di soddisfare le molteplici esigenze della platea di appassionati. La sfida che ogni società sportiva deve saper cogliere si gioca sul tavolo dei servizi.

Penso che far crescere le competenze manageriali nell'area della gestione delle risorse e nell'area del marketing sportivo sia necessario sostenere e rilanciare il mondo dello sport professionistico e dilettantistico.

Industria: l'innovazione di valore è il perno su cui l'industria europea può ancora crescere. Le aziende industriali hanno bisogno di allineare l'intero sistema delle attività con il doppio obiettivo della differenziazione attraverso l'aumento del valore offerto ai clienti e del contenimento dei costi. E' in questo modo che il valore fa un vero e proprio salto, sia per l'azienda sia per gli acquirenti, poichè il valore d'acquisto deriva dall'utilità e dal prezzo che l'azienda offre, e il valore creato per l'azienda dal prezzo e dalla struttura dei costi. L'innovazione di valore si ottiene con l'allineamento tra l'utilità, il prezzo e i costi. Per le Industrie europee risulta importante mettere al centro della propria attività sempre più il cliente (segmentazione del mercato e analisi di tutti i componenti della filiera che precede il cliente finale), impegnandosi ad una lettura dei bisogni del cliente stesso, proponendo prodotti e servizi con elementi di differenziazione e dedicando attenzioni frequenti alla formazione sul prodotto, alla semplificazione nella fase di preventivazione, e ad una

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



comunicazione interattiva guidata da una capillare presenza sul mercato.

In particolare il mondo dell'Abitare

Commercio: molto spesso le aziende del commercio hanno bisogno di avviare un processo di modernizzazione nelle attività di controllo di gestione, monitorando indicatori economici, patrimoniali e finanziari e di accrescere le proprie competenze nella lettura dei fenomeni di cambiamento del mercato, essendo esse il contatto più diretto della filiera produttiva con il consumatore finale, unico e vero decisore dei processi di acquisto.

12

Artigianato: necessaria una assistenza alle aziende artigiane e un accompagnamento con progetti di sviluppo competitivo sui mercati internazionali, attraverso lo stimolo alla modernizzazione e alla creazione di sistemi integrati, per assumere quella soglia minima dimensionale per competere.

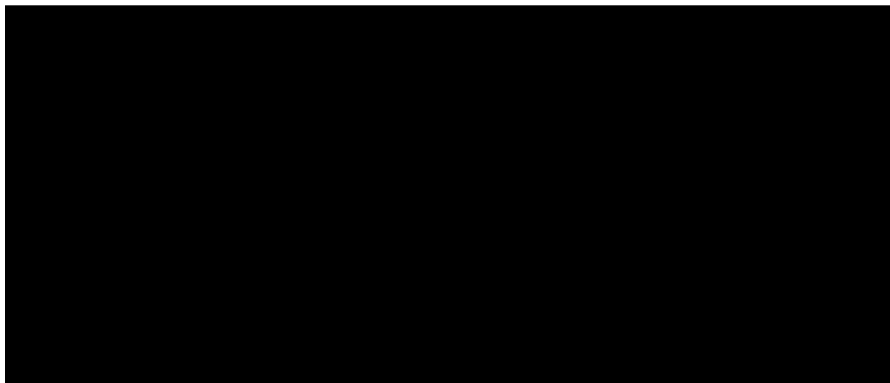
Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t + 39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330



CONCLUDO CON UN AGGIORNAMENTO DEI DATI ANAGRAFICI

13



Titolo di Studio	Laureato in Scienze Politiche Economiche all'Università di Trieste a pieni voti nel 1984
Conoscenza lingue	Inglese - ottimo / Spagnolo - buono
Nazionalità	Italiana



Posizione professionale	Amministratore Unico Fi.Mar. srl Project Management Consulting
-------------------------	--



Dichiaro che le informazioni riportate nel presente Curriculum Vitae sono esatte e veritiere.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi e per gli effetti del D.Lgs.196/2003

aggiornato al 10 febbraio 2021

Mi permetto di indicarVi un link al mio sito con un breve video di presentazione <https://youtu.be/8lZzPdc2If0>

Grazie per l'attenzione

Marino Firmani

Fi.Mar. srl Unipersonale

sede legale e amm. via Villalta, 38 / 33100 Udine / Italia / t +39 0432 299928 / f +39 0432 201903 / m +39 335 268876 / info@firmani.it / www.firmani.it
Cap. Soc. Euro 25.000,00 i.v. / Reg. Imprese di Udine P.I. e C.F. 02098920305 / REA 235330