



01 Strategia, Organizzazione, Business Development e Direzione Commerciale

Dalla strategia al mercato: l'impresa si organizza, cresce e vende, con responsabilità diretta sull'esecuzione.

Per imprese e pubbliche amministrazioni che devono definire la direzione, dare struttura all'organizzazione e costruire la macchina commerciale. Quattro aree di servizio, attivabili singolarmente o in un unico progetto integrato.

AREE DI SERVIZIO

Strategia

Dove va l'impresa e come ci arriva

- **Diagnosi e gap analysis** — ambizione e capacità
- **Benchmark settoriale** — governance, processi, KPI
- **Piano industriale e budget** — P&L, investimenti, sensitività
- **Cruscotto direzionale** — KPI strategici e operativi

Organizzazione

Una struttura che regge la crescita

- **Mappatura as-is** — organigramma, flussi, deleghe
- **Governance e deleghe** — organi, poteri di firma, 231
- **Organigramma e job description** — riporti e responsabilità
- **Processi e change management** — procedure, RACI, formazione

Business Development

Nuovi mercati, canali e partner

- **Analisi del mercato target** — segmenti e posizionamento
- **Value proposition e pricing** — listini, bundle, sconti
- **Piano go-to-market** — canali, milestone, break-even
- **Partnership e canali indiretti** — distributori, agenti, partner

Direzione Commerciale

La macchina commerciale che produce ricavi

- **Rete vendita** — dimensionamento, recruiting, zone
- **Compensation e incentivi** — fisso e variabile per obiettivi
- **CRM e pipeline** — funnel, qualificazione, forecast
- **Dashboard e coaching** — KPI, review e action plan

TEMPORARY MANAGEMENT

Tre figure a tempo determinato

Presenza continuativa part-time, delega operativa, obiettivi e KPI definiti per iscritto, passaggio di consegne a fine mandato.

Temporary General Manager — direzione generale con delega su organizzazione, risultati e CdA

Business Development Manager — nuovi mercati, partnership e canali, con piano di crescita

Direttore Commerciale — rete vendita, pricing, CRM e pipeline, con target monitorati

MODALITÀ DI INGAGGIO • OEMP

On-demand

Interventi mirati su una criticità: una diagnosi, un organigramma, un piano commerciale. Tempi e deliverable definiti.

Executive

Presidio part-time come General Manager, Business Development Manager o Direttore Commerciale, con delega operativa.

Mentoring & Project

Affiancamento al management su progetti trasversali: M&A integration, digital transformation, riassetto commerciale.