

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome **MARCO MONTI**  
E-mail marco.monti@pirovanomonti.it, monti.marco@ymail.com  
Nazionalità Italiana

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Date (da – a) 2017 - oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro F-orma srl
- Tipo di azienda o settore Progettazione, gestione, coordinamento e rendicontazione dei piani formativi aziendali.
- Principali mansioni e responsabilità Presidente
- Date (da – a) 2010 - oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Pirovano Monti Associati
- Tipo di azienda o settore Formazione
- Tipo di impiego Consulente e formatore
- Principali mansioni e responsabilità Docente, consulente ed executive coach. Partner di Pirovano Monti Associati. Per conto di aziende nazionali e multinazionali lavora su temi inerenti la comunicazione persuasiva, l'acquisizione del consenso, la negoziazione, la strategia relazionale, il linguaggio d'influenza, la motivazione, la gestione del cambiamento, la leadership, la gestione del tempo e degli obiettivi, il public speaking, il team building, il problem solving, il coaching e su come utilizzare queste competenze sia in presenza sia attraverso la tecnologia (webinar, web meeting, vloggin). Predilige un approccio ad alto impatto esperienziale, teso alla messa in pratica dei contenuti, che comprende anche affiancamenti diretti sul campo. E' l'ideatore della metodologia "Il grattacielo del consenso".  
Nell'ambito dell'attuale occupazione ha formato il personale delle seguenti principali aziende: *Adobe, Arca assicurazioni, Angaisa, Bertani, BPER Banca, Centro Nazionale Trapianti, Cassa di Risparmio di Bolzano, CIICAI, D.A. Distribuzione Attiva, Deltacolor, Federlegno - Assobagno, Fondazione Ricerca e Cura Giovanni Paolo II, IEO Istituto Europeo di Oncologia, Idrotirrena, Istituto Superiore di Sanità, Menarini Pharma, Nest Group, Opto Engineering, Sanofi, Sbordoni, Tece, TwinSet Simona Barbieri, Thor Specialties, Unipol Assicurazioni, Unipol Banca, Unisalute, Zurich Assicurazioni.*
- Date (da – a) 2008 - 2009
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Ribes S.p.A – Gruppo Cedacri – Milano

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di azienda o settore</li> </ul>	<p>Informatica - Soluzioni informative per Aziende ed Istituti di Credito. Il gruppo Cedacri ha circa 1.000 dipendenti e 240 MI Euro di fatturato. Ribes impiega 100 persone e fattura circa 43 MI Euro (dato 2009).</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di impiego</li> </ul>	<p>Direttore Commerciale e Marketing - Direttore Esecutivo</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principali mansioni e responsabilità</li> </ul>	<p>Riportando all'AD, coordinava 18 collaboratori, impiegati nei 3 uffici commerciali responsabili dei mercati di riferimento dell'azienda - finance, corporate e pubblica amministrazione - nell'ufficio marketing e nella segreteria commerciale.</p> <p>La struttura ha gestito nel 2009 un fatturato di circa 43 MI Euro, con una crescita del 12% rispetto all'anno precedente.</p> <p>Nell'ambito dell'acquisizione della maggioranza della Ribes S.p.A. da parte di Cedacri S.p.A., oltre a quello principale di Direttore Commerciale e Marketing, è stato incaricato dalla Capogruppo anche del ruolo di Direttore Esecutivo.</p> <p>A margine dell'incarico principale, ha svolto l'attività formativa per il personale della propria struttura sulle tematiche relative alla relazione con i clienti e alla comunicazione interpersonale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Date (da – a)</li> </ul>	<p>2002 - 2008</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nome e indirizzo del datore di lavoro</li> </ul>	<p>Cedacri S.p.A – Gruppo Cedacri – Collecchio (PR)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di azienda o settore</li> </ul>	<p>Informatica - Servizi di Outsourcing Informatico e Soluzioni per Banche e Istituzioni Finanziarie. Il gruppo Cedacri ha circa 1.000 dipendenti e 240 MI Euro di fatturato; la capogruppo Cedacri S.p.A. impiega 600 persone e fattura 165 MI Euro (dati 2008).</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di impiego</li> </ul>	<p>Direttore Commerciale</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Principali mansioni e responsabilità</li> </ul>	<p>Riportando alla Direzione Generale e coordinando 15 collaboratori, era responsabile di una struttura che gestiva un fatturato annuo di 165 MI Euro in costante crescita (circa 5% di incremento anno su anno dal 2004 al 2007).</p> <p>Progetti principali e risultati ottenuti:</p> <p><b>2007:</b> ha diretto il team che ha concluso uno dei maggiori contratti dell'azienda - per un valore complessivo superiore a 65 MI Euro – con un primario istituto bancario nazionale, di cui ha curato personalmente la negoziazione degli aspetti economici e contrattuali.</p> <p><b>2005:</b> ha gestito il progetto di unificazione delle politiche di vendita e di pricing derivanti dalla fusione con un'altra società del settore. Con la propria struttura ha ottenuto, attraverso un nuovo modello contrattuale e nuove politiche di vendita e di incentivazione dei clienti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ il rinnovo dei contratti dei clienti primari (corrispondenti al 50% del fatturato annuo dell'azienda) con il loro contestuale prolungamento a una durata media pari a 5 anni;</li> <li>■ l'incremento complessivo del valore residuo dei contratti rinnovati per 350 MI Euro.</li> </ul> <p><b>2004:</b> assumendo la responsabilità del team composto da specialisti di varie divisioni aziendali, ha progettato e gestito l'acquisizione di due rami d'azienda operanti nel settore dell'ICT e provenienti da una multinazionale americana. L'acquisizione ha comportato un incremento del fatturato pari a 10 milioni di euro/anno.</p> <p><b>2003:</b> oltre alla precedente responsabilità sui clienti già in servizio, ha acquisito la responsabilità dello sviluppo del mercato prospect della società.</p> <p>A margine dell'incarico principale, ha svolto l'attività formativa per il personale della propria struttura sulle tematiche relative alla relazione con i clienti e alla comunicazione interpersonale.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Date (da – a)</li> </ul>	<p>2000 - 2001</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nome e indirizzo del datore di lavoro</li> </ul>	<p>Gruppo Intesa - Intesa Casse del Centro S.p.A. – Spoleto (PG)</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di azienda o settore</li> </ul>	<p>Bancario</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo di impiego</li> </ul>	<p>EDP Manager</p>

- Principali mansioni e responsabilità

Riportando all'AD e coordinando 17 persone, aveva la responsabilità della struttura EDP della Holding operativa a cui facevano capo le 7 banche del Gruppo Intesa dislocate nell'area Centro Italia. Ha seguito il piano di ristrutturazione aziendale, finalizzato all'accentramento presso la holding di alcuni dei principali servizi operativi.

#### **Progetti principali**

Nell'ambito dell'incarico assegnato, si è occupato:

- della migrazione dei Sistemi Informativi delle banche della holding e della sostituzione dell'outsourcer utilizzato fino a quel momento. Il progetto, completato in circa 9 mesi, ha interessato l'operatività di circa duemila addetti, raggiungendo i prefissati obiettivi di riduzione dei costi, l'unificazione del sistema informativo e l'omogeneizzazione del modello organizzativo delle banche coinvolte;
- della negoziazione degli accordi per la risoluzione anticipata del contratto con la società di outsourcing uscente, ottenendo una consistente riduzione delle penali richieste dal fornitore; ha definito e negoziato gli aspetti contrattuali relativi all'accordo di servizio con la nuova società di outsourcing e con gli altri partner tecnologici.

- Date (da – a)

1996 - 2000

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

EDS - Electronic Data Systems\_S.p.A. – Milano

- Tipo di azienda o settore

Informatica

- Tipo di impiego

Account Manager

- Principali mansioni e responsabilità

Riportava al Senior Account Executive e coordinava 8 persone. La funzione prevedeva:

- il progressivo allargamento del rapporto di partnership con i clienti assegnati per il raggiungimento degli obiettivi di Business Growth e di vendita;
- la definizione e negoziazione con i clienti degli aspetti economici e contrattuali dei servizi;
- lo studio degli aspetti organizzativi relativi a nuovi servizi.

#### **Progetti principali**

E' stato inizialmente responsabile di un Key Client dell'azienda con un contratto del valore di circa 10 MI Euro l'anno.

Ha avuto la responsabilità del team di delivery dislocato presso il cliente e, successivamente, la responsabilità commerciale di un'unità specializzata nell'erogazione di servizi di Outsourcing - Facility Management, Full e Partial Outsourcing, Virtual Banking - ad Istituti Bancari e Finanziari.

A margine dell'incarico principale, si è occupato della negoziazione degli aspetti contrattuali, economici e tecnici relativi alla cessione di un ramo dell'azienda ad un partner tecnologico ed è stato responsabile del piano Anno 2000 per la sua divisione.

- Date (da – a)

1987 - 1996

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

Gruppo Unicredit - Rolo Banca S.p.A. – Bologna

- Tipo di azienda o settore

Bancario

- Tipo di impiego

Responsabile settore operativo

- Principali mansioni e responsabilità

Riportando al responsabile IT e coordinando 25 persone, seguiva la gestione della sala operativa del Centro Elaborazione Dati della banca. Era responsabile dell'esecuzione e razionalizzazione dei processi informatici in ottica di ottimizzazione delle risorse umane e tecnologiche.

- Date (da – a) 1984 - 1987
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Remington & Remington – Bologna
  - Tipo di azienda o settore Comunicazione – Pubblicità e Marketing
  - Tipo di impiego Pianificazione Media
  - Principali mansioni e responsabilità Gestione dei rapporti con i clienti e la pianificazione strategica dei media pubblicitari per la realizzazione delle campagne commissionate.
- 
- Date (da – a) 1982 - 1984
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Publidea/Radio Lattemiele - Bologna
  - Tipo di azienda o settore Comunicazione
  - Tipo di impiego Speaker e tecnico
  - Principali mansioni e responsabilità Conduttore di programmi radiofonici, tecnico di regia e di montaggio in sala di registrazione. A margine dell'attività principale, si occupava della vendita di spazi pubblicitari ai clienti.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Certified EQ Practitioner - Six Seconds, The Emotional Intelligence Network
- International Certificate in Evaluating Truthfulness and Credibility – Paul Ekman International
- International Certificate in Emotional Skills and Competencies – Paul Ekman International
- Certified Executive Coach – EEC Scuola Europea di Coaching (ICF)
- NLP Master Practitioner – Society of NLP (con diploma rilasciato da Richard Bandler)
- Certified "Words that Change Minds" LAB Profile™ Master Practitioner (con diploma rilasciato da Shelle Rose Charvet)
- Certified Systemic Thinking Master Practitioner (con diploma rilasciato da Joseph O'Connor).
- Team Building – I.R.I (MI)
- Public Speaking – I.R.I (MI)
- Time Management – I.R.I (MI)
- Project Management – EDS Education
- Strategic Value Selling – EDS Education
- Performance Review – EDS Education
- Diploma di Tecnico Pubblicitario – Associazione Tecnici Pubblicitari (MI)

Diploma di Maturità Scientifica  
 Liceo Scientifico Marcello Malpighi Bologna  
 Votazione 54/60

## PUBBLICAZIONI

Ha curato, insieme a Fabrizio Pirovano, l'edizione italiana di "Non ci sono più i clienti di una volta (nuove strategie per nuovi clienti)" e la terza 3 edizione de "Le parole che cambiano la mente" 2021 di Shelle Rose Charvet.



## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

**Italiano**

ALTRE LINGUE

**INGLESE**

• Capacità di lettura

OTTIMA

• Capacità di scrittura

BUONA

• Capacità di espressione orale

BUONA

CAPACITÀ E COMPETENZE  
RELAZIONALI

- Eccellenti capacità di mediazione, negoziazione, organizzative, selezione e motivazione del personale.
- Ottime capacità di coordinamento e guida del personale.
- Leadership.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
ORGANIZZATIVE

- Capacità di analisi e gestione di progetti complessi.
- Ottimizzazione dei processi aziendali per il raggiungimento del risultato.
- Esperienza di integrazione tra gli aspetti tecnici e i processi aziendali.
- Individuazione e definizione degli obiettivi e dei progetti strategici di medio – lungo periodo.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
TECNICHE

- Ottima familiarità con gli ambienti Windows e MAC, ottima conoscenza dei relativi pacchetti di Office Automation. Ottimo conoscitore di programmi di editing audio e video.

CAPACITÀ E COMPETENZE  
ARTISTICHE

*Musica, scrittura, disegno ecc.*

Ha realizzato il re-edit e il remix di alcuni brani musicali per conto della Skema Records di Milano, tra cui "This is what you are" di Mario Biondi.

PATENTE O PATENTI

Patente B

**ULTERIORI INFORMAZIONI**

Interessi, hobby e sport: lettura, tennis, sci. Appassionato di tecnologia e musica.

**"Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679"**

