

Yariv Menoni

Informazioni personali

Nato il:

Indirizzo:

Cell.:

email:

Profilo professionale

Ingegnere gestionale, laureato presso la facoltà di Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano, mi occupo da oltre 10 anni di **gestione dei processi aziendali attraverso l'integrazione delle tecnologie digitali** nelle imprese e nella P.A. locali, **in particolare nei settori media, finance e ricerca applicata**.

Dopo la laurea ho proseguito gli studi presso il Politecnico di Milano e, in qualità di ricercatore a contratto presso il Dipartimento di Ingegneria Gestionale, ho condotto studi di modellizzazione e ridisegno dei processi di produzione, logistici e amministrativi attraverso l'adozione dell'IT per società di servizio e di prodotto.

Dopo aver conseguito il master, ho lasciato il mondo della ricerca e ho iniziato a lavorare presso diverse società in Italia e all'estero (Regno Unito), dove ho acquisito esperienza nei ruoli tecnico-commerciali, per client business e finali, gestendo i servizi di pre e post-vendita, sempre con l'ausilio delle principali tecnologie digitali a supporto delle decisioni negli ambiti della produzione, della vendita e del controllo gestione.

Dotato di rigore logico ma capace anche di pensare fuori dagli schemi, ho esperienza in **analisi e modellazione** dei bisogni dei clienti e di individuazione delle informazioni chiave necessarie a soddisfarli.

Capace di lavorare altrettanto bene sia in modo indipendente sia in team multidisciplinari, ho forte motivazione, spirito di iniziativa e costanza nel raggiungimento degli obiettivi preventivati.

Esperienze Professionali

- Gennaio 2017 – Oggi Consulente aziendale libero professionista
 - **Responsabile amministrativo e finanziario** per diversi progetti EU e locali sui temi dell'open science in ambito aziendale e P.A. e della cooperazione allo sviluppo internazionale.
Sono responsabile di tutte le attività amministrative e finanziarie, in coordinamento con tutti i partner internazionali
 - **Consulenze di business e gestione d'impresa per alcune start-up.**
Supporto le nuove imprese attive soprattutto nell'ambito della gestione di base dati proprietarie di aziende e P.A. locali, aiutando i neo-imprenditori a definire la propria strategia di posizionamento nei rispettivi mercati e a identificare quali prodotti e servizi possono differenziare i miei clienti rispetto ai loro competitor e come organizzare in modo efficace la catena del valore, dalla produzione alla gestione amministrativa
- Febbraio 2014 – Dicembre 2016 Temporary manager – Triwu Srl, Media & Comunicazione, Milano
 - **Pianificazione e supervisione delle attività dello staff di redazione**
Ho re-introdotto le riunioni di redazione settimanali, pianificando la sequenza di attività editoriali, individuando un responsabile di area, con cui ho organizzato il lavoro della sua squadra e il tempo di completamento di ciascuna attività. Ho così potuto analizzare i colli di bottiglia, verificando le attività coinvolte, non completate nei tempi stabiliti, e introducendo azioni correttive che nell'arco di 16 mesi hanno permesso di raddoppiare la produttività di tutta la redazione
 - Gestione dei contenuti editoriali del portale di Cisco (<http://www.ioetv.it/>) dedicato ai temi dell'Internet of Things e supervisione di video e articoli sui temi di scienza e innovazione.
Ho condotto diverse campagne di scouting nuovi clienti, con i quali ho poi collaborato di persona nella definizione della loro strategia di comunicazione, attraverso i principali canali della società

- Gennaio 2012 – Settembre 2013 Consulente tecnico pre-sales – FactSet Research Systems Inc., Finance, Londra e Milano
 - **Gestione di un portfolio clienti** nell'area del Sud Europa, costituito da oltre 200 postazioni desktop installate presso banche di investimento e società di asset management
 - **Servizi di assistenza tecnica, pre e post-sales, a clienti e prospect** a Londra e a Milano nell'utilizzo della piattaforma tecnologica proprietaria per l'accesso alle principali piazze finanziarie. Nel corso delle visite periodiche ai miei clienti, ho incontrato anche i loro colleghi, in particolare gli utenti di piattaforme concorrenti. Le informazioni dirette da me raccolte presso tali utenze mi hanno permesso di attivare e completare con successo, con alcuni dei prospect, periodi di prova durante i quali ho gestito personalmente la collaborazione, adattando lo strumento tecnologico alle loro necessità e assicurandomi che tutte le richieste venissero completate correttamente, nei tempi concordati

Dimostrazioni, assistenze on site e attività di affiancamento ai prospect da me individuati e coinvolti, hanno consentito alla società di chiudere nuovi deal per un importo superiore a 300k nell'arco di 15 mesi.
- Dicembre 2010 – Dicembre 2011 Consulente senior – Osservatori Digital Innovation, Ricerche e analisi di mercato, Milano
 - **Gestione della prima start-up cup italiana**, dedicata esclusivamente alle nuove imprese digitali. Nell'arco di 12 mesi ho portato a termine con successo tutte le attività preparatorie al contest (definizione del regolamento e delle modalità di partecipazione, criteri e processo di valutazione, individuazione e gestione del panel di valutatori, preparazione della cerimonia di consegna dei premi)
 - **Coordinamento di un team di ricerca** composto da 10 fra analisti e ricercatori, impegnato in analisi di mercato sull'adozione delle soluzioni digitali nelle imprese italiane e nelle P.A. locali
- Gennaio 2008 – Novembre 2010 KAM – Ict & Strategy Srl, settore Editoria, Milano
 - **Gestione del portfolio clienti, pianificazione e gestione delle campagne pubblicitarie**, off e online, su tutti i media della società
 - **Pianificazione delle campagne di vendita** mensili, trimestrali e semestrali, in accordo con il team sales
 - **Analisi e reporting dei risultati di vendita**, su base settimanale

La gestione dell'insieme di queste attività ha consentito il raddoppio, nell'arco di 2 anni, del fatturato iniziale, malgrado la crisi di settore in Italia e la contrazione dei budget pubblicitari di tutti i clienti.
- Gennaio 2004 – Dicembre 2007 Ricercatore – Osservatori ICT & Management, School of Management del Politecnico di Milano, settore Ricerche e analisi di mercato, Milano
 - **Analisi quali-quantitative sulle strategie di adozione delle tecnologie digitali nei processi produttivi delle PMI e sul loro impatto sui rispettivi modelli di business.** Ho studiato, modellizzato e ridisegnato i processi di business per PMI e P.A. locali, interessate ad acquisire un vantaggio competitivo nei rispettivi mercati attraverso l'adozione delle tecnologie digitali
 - **Studi di settore sulle start-up digitali italiane** e sulle loro principali fonti di finanziamento

Formazione accademica

- | | |
|-------------|---|
| Maggio 2010 | Executive Master in Gestione Aziendale e Sviluppo Organizzativo (Master di secondo livello - 2 anni) - MIP Politecnico di Milano Graduate School of Business, Milano, Italia. Tesi in <i>'Analisi, progettazione e validazione di sistemi di valutazione delle competenze nelle imprese e nelle società di consulenza'</i> |
| Luglio 2006 | Laurea quinquennale in Ingegneria gestionale , indirizzo Economia e organizzazione aziendale presso il Politecnico di Milano. Tesi di laurea in <i>'Analisi e implementazione delle applicazioni mobile nella sanità pubblica e privata italiana'</i> |

Corsi professionali

Dicembre 2013 **Practitioner Certificate** in PNL, Programmazione Neuro-Linguistica, presso NLP Italy Coaching School, Milano, Italia

Premi e riconoscimenti

Dicembre 2012 **'Global Client Satisfaction Award'**, premio riconosciuto da Factset Research System Inc. ai propri consulenti, per la qualità dei servizi erogati nel corso dell'anno ai propri clienti. Il premio viene riconosciuto *esclusivamente su segnalazione diretta* da parte dei clienti.

Capacità e competenze personali

Linguistiche

- **Italiano:** madrelingua
- **Inglese:** ottima padronanza della lingua, parlata e scritta
- **Francese:** ottima padronanza della lingua parlata e scritta

Informatiche e tecniche

- **Sistemi operativi:** utilizzo avanzato di tutte le versioni dei sistemi operativi Windows fino alla 10 inclusa e delle principali versioni di MAC OS
- **Suite informatiche:** utilizzo avanzato della suite di MS Office – e di Excel in particolare (tabelle pivot, funzioni e macro) – in tutte le versioni fino alla 365 inclusa e dei software di produttività equivalenti (OpenOffice, iWork e affini)
- **Sistemi ERP:** Buona conoscenza dei principi applicativi dei modelli in commercio di Gestione vendite, Controllo di gestione, Gestione della produzione e MRP
- **CRM:** ottima conoscenza e utilizzo dei principali moduli di pianificazione, gestione e valutazione dei contatti, controllo qualità, valutazione dell'andamento delle campagne vendita in corso e passate

Relazionali

- Passione per le innovazioni digitali applicate al business
- Ottime capacità di ascolto e di comprensione delle esigenze dei miei interlocutori
- Ottime capacità di comunicazione e attitudine al contatto con il cliente
- Empatia, entusiasmo e spirito di iniziativa

Organizzative

- Spiccate capacità nel collaborare a team multidisciplinari, con clienti nazionali ed internazionali
- Capace di perseguire i risultati attesi sia indipendentemente sia come parte di un team
- Ottime capacità di time management, affinate durante la mia permanenza a Londra
- Capacità di lavorare in condizioni di stress e di scadenze ristrette, mantenendo la necessaria calma, rimanendo concentrato e proattivo

Altre informazioni

- Patente B
- Certificazioni TeamSystem Alyante, DMS, CRM, Google Ads

Ai sensi del D.Lgs 196/2003 e successive modifiche, autorizzo il trattamento e l'archiviazione dei miei dati personali per le esigenze di selezione e comunicazione.