

Giovanni Frera

Residenza: [REDACTED]
Data di nascita: [REDACTED]
Stato civile: [REDACTED]
Nazionalità: [REDACTED]
Telefono: [REDACTED]
Email: [REDACTED]

Langue conosciute: Italiano, Inglese e Tedesco

Posizione attuale

Denominazione: Imprenditore in Bewe SRL

Competenze acquisite

Ha lavorato in mercati innovativi sviluppando strategie di mercato e nuove linee di business. La sua professionalità si è formata grazie a proprie attitudini basate su di un mix di capacità tecniche, di marketing, sviluppo di mercato e vendita.

Creatività, comunicativa ed affidabilità nei commitments sono le sue caratteristiche fondamentali.

Studi

Settembre 81 – Maggio 90	Università degli Studi di Milano Laurea in Scienze dell'Informazione
Settembre 79 – Giugno 80	Grand Prairie High School – Tx USA Diploma di High School
Settembre 77 – Giugno 81	Ist. Leonardo Da Vinci, Alessandria Diploma di Ragioneria
Settembre 75 – Giugno 77	Conservatorio di Alessandria Diploma di Scuola Media

Training

Dicembre 12 – Gennaio 13	Bewe Academy Academy in Social Media Marketing
Marzo 02 – Luglio 02	Silicon Graphics Italia S.p.a. Training per Account Management
Ottobre 00 - Novembre 00	Etnoteam S.p.a. Training per Management
Aprile 99 – Maggio 99	Stigma S.r.l. Training Solution Selling per Account Management

Esperienza Lavorativa

Gen 10 – Oggi

Bewe Srl

Socio Fondatore e direttore commerciale

Attività dell'azienda:

1. Progettazione, implementazione e sviluppo di progetti di comunicazione e marketing sui social network.
2. Progettazione e sviluppo di piattaforme software per SocialCRM e Digital Loyalty
3. Progettazione e sviluppo di siti internet
4. Consulenza di innovazione tecnologica

Apr 15 – Giu 18

ASM Costruire Insieme

Presidente

Azienda Speciale del Comune di Alessandria, si occupa della gestione della rete museale (Marengo Museum, Museo del Cappello – Borsalino, Pinacoteca e Sale d'Arte, Museo delle Scienze), dei servizi a supporto dell'imprenditoria giovanile Informagiovani e della mediazione culturale, della Biblioteca di Alessandria e della Ludoteca Bianconiglio.

Gen 06 – Gen 2010

Innovab Srl

Attività di consulenza come associato e dal 2009 come partner.
Ha avviato collaborazioni con:

Qwentès Italia S.r.l. (www.qwentès.it)
Prod. Dev - Resp. Sales & Marketing

Le attività sviluppate:

- sviluppo nuova offerta dedicata al settore del digital signage
- gestione delle vendite
- project management in progetti di multimedialità (es. Portale VOD Telekom Srbija)

Archway Srl (<http://www.archway.net/>)
Prod Dev - Resp. Marketing & Sales SA

- sviluppo di prodotto e strategia nuova linea di prodotto SEEDS
- creazione rete vendita Sud America e Medio Oriente

Istituto Europeo di Design - ha realizzato e condotto (2006 – 2007) un corso dedicato alla storia e tecnologia del Multimediale

Gen 04 – Dic 05

Videoprogetti S.r.l.

Branch Manager Italia Nord

Responsabile dell'ufficio di Milano

Le sue attività includono

- Lo sviluppo del piano strategico annuale della sede
- Gestione delle vendite, definizione dei target e delle aree di mercato
- Sviluppo delle relazioni con system integrator e nuovi potenziali clienti
- Vendita a clientela top

Attività dell'azienda

Distribuzione ed integrazione di apparecchiature professionali per i mercati televisivo, telco e cinematografico:

- Hardware e software per PostProduzioni e Broadcasters
- Soluzioni per la creazione di contenuti digital
- Progetti di automazione per le News Room
- Realizzazione di infrastrutture per la produzione video
- Progetti di Media Asset Management
- Soluzioni per il restauro video e cinematografico

Mag 01 – Dic 03

Silicon Graphics Italia S.p.a.

PM e consulente su Clienti Assegnati e Mercato Media

Responsabile i seguenti account: Gruppo ENI; Mediaset; RAI; Telecom Italia; Albacom; Gruppo Pirelli; Pharmacia & Upjohn; eBiscom/Fastweb; Gruppo Euphon.

Ha sviluppato le vendite e nuove opportunità nella clientela assegnata.

Ha sviluppato la strategia, tesa all'ampliamento della conoscenza del brand di SGI nel mercato italiano Media & Telco

Ha sviluppato relazioni con nuovi system integrator.

Le sue responsabilità erano focalizzate su:

- Business development nella clientela assegnata e sviluppo di nuove opportunità nel mercato Media & Telco
- Gestione delle nuove relazioni
- Mantenimento di una corretta pipeline di vendita.

Nel Maggio 2002 ha organizzato l'appuntamento italiano del SGI Media European Tour.

Nel Novembre 2002 ha organizzato un evento dedicato alle nuove tecnologie per la Televisione Interattiva

Gen 00 – Mag 01

Etnoteam S.p.a.

Product Manager - Responsabile dello sviluppo mercato e delle vendite nella Divisione Media & Entertainment su clientela assegnata: Mediaset, Sisal, Gruppo Avas, Feltrinelli, Cisalpina Tour e Class Editori

Ha partecipato allo sviluppo della strategia di vendita e di mercato del team, sviluppando nuove vendite ed opportunità sia su clientela assegnata che su nuovi account.

Le sue responsabilità erano focalizzate nel

- Accounting su clientela assegnata e sviluppo nuove opportunità sul mercato Media & Entertainment.
- Mantenimento di una corretta pipeline di vendita.

Set 95 – Dic 99

Stigma S.r.l.

Responsabile della linea di prodotto SGI nel mercato Education e dello sviluppo del mercato e delle vendite della linea di prodotti per la realtà virtuale.

Ha sviluppato il team, la strategia e le vendite dei prodotti rappresentati di simulazione e realtà virtuale nel mercato italiano oltre che nuove vendite ed opportunità in clientela assegnata.

Le sue responsabilità erano focalizzate su:

- Sviluppo del mercato
- Gestione delle relazioni con system integrator (Infobyte, ACS, Datamat) ed ISV (Multigen Paradigm, Mak Technology, Boston Dynamics, Clarus, nVision, Barco e Polhemus)
- Mantenimento di una corretta pipeline di vendita
- Ricerca di nuovi prodotti da aggiungere alle linee di prodotto rappresentate

Apr 94 – Set 95

Faber System S.r.l.

Product Manager

Portafoglio Prodotti:

- Soluzioni per l'automazione della messaggistica
- Soluzioni di automazione Fax e Telex
- System Integration

Ott 90 – Apr 94

TecSys Automazione S.r.l.

Product Manager Emilia Romagna

Portafoglio Prodotti:

- Soluzioni per l'automazione di fabbrica
- Soluzioni per l'office automation

Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso di atti falsi, richiamate dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che quanto sopra corrisponde a verità. Ai sensi del D.Lgs n.196 del 30/06/2003 dichiaro, altresì, di essere informato che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e che al riguardo competono al sottoscritto tutti i diritti previsti all'art. 7 della medesima legge