

---

# Value Managers®



*Consulenza > Progetti > Servizi    Marketing > Vendite > Organizzazione*

## *Profilo Aziendale*

---

# Agenda

- ➔ Presentazione della società
- ➔ Offerta e Soluzioni VM
- ➔ Clienti e partners

# Chi siamo

- ➔ Siamo una società nata nel gennaio 2005 da **Managers di vasta esperienza** provenienti da aziende, prevalentemente multinazionali e marketing oriented, di diversi settori.
- ➔ VM riunisce oggi **Consulenti e Collaboratori Senior** con esperienza manageriale diretta, **Professionisti** con competenze specifiche e un **Network selezionato** di Business Partners attivabili a richiesta e secondo necessità, per offrire servizi alle aziende B2C, B2B e del Terzo Settore, garantendo massimi risultati con limitati costi di struttura.
- ➔ VM è il Team di esperienza al servizio delle aziende per **sviluppare soluzioni su misura che creano valore.**

## Il Team

➔ Claudio De Laurentiis

Partner e Consigliere Delegato

➔ Gianluigi Tresoldi

Partner e Consigliere Delegato

➔ Ivan Antonietti

Consulente Area Compliance e Risk Management

➔ Alberto Baruffaldi

Consulente Amministrazione, Finanza e Controllo

---

# Claudio De Laurentiis

Laureato in Economia e Commercio con specializzazione in Marketing presso l'Università Bocconi di Milano. Esperienza manageriale, sia marketing che vendite, in aziende del Retail e dell'Industria, sia dei prodotti di largo consumo che dei farmaci da banco OTC, a cui si aggiungono gli anni di consulenza manageriale sui temi dell'organizzazione, del marketing e delle vendite, per diverse realtà aziendali B2C e B2B.

# Gianluigi Tresoldi

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano, con specializzazione in Marketing strategico. Esperienza manageriale operativa e strategica, sia in Italia che all'estero, in aziende industriali e commerciali, su prodotti di largo consumo (cura persona, casa e OTC) e semidurevoli (elettrodomestici, abbigliamento e calzature), a cui si aggiungono dieci anni di Project Management, consulenza strategica e commerciale in aziende italiane.

# Gli altri collaboratori: Consulenti Senior

Altri Consulenti con competenze specifiche che possono essere coinvolti nei Team di progetto VM:

- ➔ Avv. Vincenzo Ascone - Legal Affairs (civile e societario) - Studio Legale APP
- ➔ Elena Bazzani - Ricerche Quantitative PMI
- ➔ Claudio Catalano - Risorse Umane, Psicologia del Lavoro e Sicurezza
- ➔ Nicoletta Cerana - Public Relations e No Profit
- ➔ Marco Del Favero - Organizzazione, Controlling e D.Lgs. 231/2001
- ➔ Amedeo Lagorio - Negoziazione e Analisi Clima Organizzativo
- ➔ Avv. Federica Poltronieri - Legal Affairs (societario, penale e D.Lgs. 231/2001) - Studio Legale APP

# La nostra missione

Aiutare le aziende a creare valore passando  
dalla percezione di un problema o di un'opportunità  
alla sua soluzione o sfruttamento, attraverso la  
REALIZZAZIONE DI PROGETTI DI MIGLIORAMENTO SU MISURA,  
SPECIFICI, CONCRETI, FATTIBILI E MISURABILI  
perchè...

*“All improvement takes place  
project by project and in no other way”*

*J.M. Juran*

# Come lavoriamo

- ➔ Creiamo **Team di lavoro** a progetto con consulenti che possiedono l'esperienza e le competenze più opportune
  - ➔ Analizziamo le **problematiche e le opportunità** che le aziende si trovano ad affrontare
  - ➔ Identifichiamo le **soluzioni** per superarle ed aumentare il valore delle aziende
  - ➔ **Realizziamo** i cambiamenti richiesti con progetti di intervento di Consulenza e Supporto Manageriali, spesso integrati tra loro, che specificano:
    - ⇒ Obiettivi
    - ⇒ Risorse interne ed esterne
    - ⇒ Tempi di realizzazione
- con consolidate metodologie di conduzione di **Project Management** e l'uso degli strumenti e delle competenze più adatti, con il supporto dei nostri Consulenti e dell'ampio network esterno.
- ➔ **Misuriamo i risultati** raggiunti, raccomandando eventuali correttivi.
  - ➔ Vista l'ampiezza dell'offerta, privilegiamo relazioni con i clienti che si sviluppano nel tempo in una partnership.

# Cosa facciamo

Le esperienze aziendali e professionali dei nostri Consulenti ci permettono di offrire un ampio ventaglio di offerta, principalmente in 4 AREE di ATTIVITÀ:



- ➔ **CONSULENZA**: per definire i contenuti e il perimetro dei progetti di cambiamento e miglioramento
- ➔ **SUPPORTO OPERATIVO**: per realizzare il cambiamento supportando l'organizzazione e le diverse funzioni aziendali
- ➔ **FORMAZIONE**: per diffondere nell'organizzazione le competenze e accelerare o creare le premesse al cambiamento
- ➔ **SERVIZI & STRUMENTI**: selezionati ad hoc: per realizzare adeguatamente il progetto di cambiamento "chiavi in mano"

# A chi ci rivolgiamo

Le funzioni aziendali a cui si rivolge principalmente la nostra offerta e i nostri servizi sono:



# Agenda

- ➔ Presentazione della società
- ➔ Offerta e Soluzioni VM
- ➔ Clienti e partners

# Consulenza



## PER DEFINIRE I CONTENUTI DEL PROGETTO DI CAMBIAMENTO

- ➔ Analizziamo la situazione per effettuare la diagnosi e le proposte di intervento
- ➔ Definiamo gli obiettivi
- ➔ Individuiamo il percorso di intervento
- ➔ Disegniamo il progetto operativo

La grande esperienza, sia italiana che internazionale, di lavoro in azienda in funzioni core dei nostri Consulenti, ci permette di supportare i clienti in diverse aree di specializzazione in cui si declina la consulenza aziendale:

- A. Consulenza di Direzione e Strategica
- B. Consulenza Manageriale

# Consulenza

## CONSULENZA DI DIREZIONE E STRATEGICA

- Missione e Corporate Strategy
- Analisi di mercato e di settore
- Sviluppo e revisione strategia aziendale rispetto alla situazione del mercato
- Business review
- Business plan
- Posizionamento, scenario competitivo e trend
- Individuazione aree di sviluppo e nuove opportunità:
  - Nuovi mercati
  - Nuovi canali di vendita
  - Nuovi prodotti e/o servizi
- Strategia ed assistenza all'internazionalizzazione delle imprese

## CONSULENZA MANAGERIALE

### MARKETING E VENDITE

- Business e market analysis
- Audit strategie commerciali e marketing
- Analisi organizzativa funzioni marketing e vendite
- Analisi canali di vendita
- Profilazione e sviluppo della clientela attuale e potenziale
- Analisi del portafoglio prodotti/servizi
- Individuazione aree di sviluppo business

### AMMINISTRAZIONE, FINANZA E CONTROLLO

- Impostazione di sistemi di pianificazione e di budgeting
- Definizione KPI per la gestione aziendale
- Definizione e revisione controllo di gestione
- Supporto alla gestione finanziaria

### COMPLIANCE E RISK MANAGEMENT

- Misurazione e gestione dei Rischi aziendali
- Assistenza per adeguamento alla normativa su responsabilità amministrativa, sicurezza e privacy
- Assistenza per adeguamento ai protocolli su qualità e relativa certificazione

### RISORSE UMANE E ORGANIZZAZIONE

- Analisi organizzativa
- Revisione processi/prodotti/servizi chiave
- Impostazione metodi di lavoro e best practice
- Introduzione sistemi di MBO e performance management
- Analisi di Clima organizzativo e interventi a supporto

### RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA

- Sviluppo attività di Responsabilità Sociale di Impresa (CSR)
- Bilanci Sociali

# Supporto Operativo



PER REALIZZARE IL CAMBIAMENTO

- ➔ Realizziamo il progetto o le attività individuate
- ➔ Coordiniamo i team di lavoro e le competenze interne e esterne con approccio di Project Management
- ➔ Affianchiamo e supportiamo l'organizzazione nell'implementazione e nello sviluppo di prodotti e/o progetti marketing, commerciali e organizzativi
- ➔ Potenziamo temporaneamente l'organizzazione con una presenza in azienda anche come Temporary Manager, se necessario

L'obiettivo è raggiungere risultati definiti, nei tempi concordati con il committente, lavorando concretamente ai progetti di sviluppo con le altre risorse interne e/o esterne necessarie.

Questo supporto operativo prende forme diverse a seconda delle esigenze:

## GESTIONE PROGETTI

- Project management
- Project coaching
- Affiancamento / job support

## SUPPORTO ALL'ORGANIZZAZIONE

- Affiancamento /job support a manager, middle manager o team di lavoro

## TEMPORARY MANAGEMENT

- Direzione vendite
- Direzione marketing
- Direzione amministrazione e controllo

## OUTSOURCING NELLE FUNZIONI COMMERCIALI O AMMINISTRAZIONE E CONTROLLO

- Mktg operativo
- Maktg / sales analysis
- Category management
- Controllo di gestione
- Gestione finanziaria

# Formazione



Non siamo formatori professionisti ma trasferiamo efficacemente le nostre conoscenze e le best practices di lavoro su molti ambiti della vita aziendale.

Per questo motivo non offriamo corsi a catalogo ma progettiamo interventi ad hoc nelle aree di nostra expertise, sviluppati per rispondere a specifiche esigenze.

VM sviluppa percorsi di formazione principalmente nelle seguenti aree:



# Servizi e Strumenti



Nell'ambito dei progetti e delle soluzioni realizzate, spesso ci siamo trovati ad offrire ai nostri clienti un prodotto “chiavi in mano” che includeva anche l'offerta di specifici servizi necessari per la finalizzazione del lavoro.

I Servizi sono prodotti complementari alla nostra offerta che possono venire realizzati da:

- i nostri Consulenti e Collaboratori (nelle rispettive specializzazioni)
- Business Partner selezionati
- Fornitori esterni che, su mandato del committente, contribuiamo a scegliere in base a budget, esigenze, standard di servizio, obiettivi e criteri di selezione predefiniti

## VM COMMUNICATION

Comunicazione  
Grafica & web

## GEOMARKETING & DATABASE ANALISYS

Farmacie e altri canali

## RICERCHE E KNOWLEDGE

Ad hoc  
quali e quantitative

## STRUMENTI DI FUNDRAISING

- Donocard
- Carta solidale

# Le Soluzioni di Value Managers

Gli interventi di **supporto operativo e/o Temporary Management** spesso integrano e completano la Consulenza e vengono ulteriormente arricchiti da offerte formative e servizi specifici.

In generale la nostra offerta è un **mix integrato** delle quattro aree di attività, in funzione delle esigenze del committente e del livello di outsourcing richiesto.

I nostri interventi più ricorrenti, costituiti da specifiche combinazione delle nostre quattro aree di offerta, rappresentano le **Soluzioni VM**, riassunte nella tabella:

CONSULENZA	SUPPORTO OPERATIVO	FORMAZIONE	Servizi e Strumenti	SOLUZIONI VM
Strategica e di Direzione				
Marketing & Vendite			DB analysis su DB esterni	Potenziale dei Canali Distributivi
Marketing & Vendite			DB analysis su DB esterni e interni	Sviluppo clientela
Amministrazione, Finanza & Controllo				Controllo di Gestione
Risorse Umane & Organizzazione			Tool di assessment e di valutazione	Sistemi MBO e Performance Man
			Questionario 'Ascoltando'	Analisi di Clima
Risorse Umane & Organizzazione			Questionari di Assessment sw di Project Management	Project Management
			Grafica, comunicaz. e web (VM Communication)	Responsabilità Sociale d'Impresa
Responsabilità Sociale di Impresa (CSR)			Strumenti di fundraising, bilanci sociali	
Risk Management & Compliance				Compliance (D.Lgs. n. 231, 196, SOX)
				Certificazioni ISO 9001, 27001, 20000

# Agenda

- ➔ Presentazione della società
- ➔ Offerta e Soluzioni VM
- ➔ Clienti e partners

# Per chi abbiamo lavorato



Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro

*Con la ricerca, contro il cancro.*



Altri Credits: Boots Healthcare; Royal Caribbean; Taisho Pharmaceutical; Università Bocconi; Wyeth Consumer Healthcare.

# Business partners



[www.app-avvocati.it](http://www.app-avvocati.it)

Legal Affairs  
Compliance  
D.Lgs. 231



[www.donocard.it](http://www.donocard.it)

Fundraising  
& RSI



[www.gepcommunication.it](http://www.gepcommunication.it)

Comunicazione  
& Web



[www.mpsresearch.it](http://www.mpsresearch.it)

Istituto di  
Ricerca quali-  
quantitativo



[www.metmi.it](http://www.metmi.it)

DB Analysis  
&  
Geomarketing



[www.newl.it](http://www.newl.it)

Servizi statistici  
in farmacia



[www.eelco.com](http://www.eelco.com)

Software  
gestionali



[www.gninformatica.com](http://www.gninformatica.com)

Enterprise  
Business  
Solutions



[www.pcplanetitalia.com](http://www.pcplanetitalia.com)

Servizi  
informatici

# Contatti

## Value Managers S.r.l.

Gianluigi Tresoldi - Partner

📞 Mobile +39 335 1341548

✉ [gianluigi.tresoldi@valuemanagers.it](mailto:gianluigi.tresoldi@valuemanagers.it)

Claudio De Laurentiis - Partner

📞 Mobile +39 320 0379451

✉ [claudio.delautentiis@valuemanagers.it](mailto:claudio.delautentiis@valuemanagers.it)

Sede operativa:

Via L. Pancaldo, 6  
20124 - Milano

📞 +39 02 36590094

📠 +39 02 49532010

✉ [info@valuemanagers.it](mailto:info@valuemanagers.it)

Sede legale:

Via Santa Tecla, 4  
20122 Milano

---

# Value Managers®



*Consulenza > Progetti > Servizi    Marketing > Vendite > Organizzazione*

Grazie per l'attenzione

**Value Managers®**

“partners di esperienza per il valore dell'azienda”

---