

Value Managers®



Consulenza > Progetti > Servizi Marketing > Vendite > Organizzazione

Sintesi profilo aziendale

Milano, ottobre 2023

Chi siamo

- ➔ Siamo una società nata nel 2005 da **Managers di esperienza** provenienti da aziende multinazionali e marketing oriented, di diversi settori.
- ➔ VM ha costruito nel tempo un **NETWORK** di servizi, unendo le competenze di **Consulenti e Collaboratori Senior** con esperienza manageriale diretta, **Professionisti** con competenze specifiche ed una rete **selezionata** di Business Partners, per offrire alle aziende un Ecosistema che garantisca massimi risultati con limitati costi di struttura.
- ➔ VM è l'interlocutore di esperienza al servizio delle aziende per **sviluppare soluzioni su misura che creano valore**, grazie a Team costituiti per lo sviluppo di progetti ad hoc.

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

Cosa facciamo

Quattro Aree di attività che vengono offerte in maniera spesso integrata e trasversale grazie alle esperienze dirette, aziendali e professionali, dei nostri Consulenti:



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

Come lavoriamo

1. Analizziamo le **problematiche e le opportunità** che le aziende fronteggiano, grazie anche al contributo multidisciplinare del network di competenze attivabile
2. Identifichiamo le **soluzioni** per aumentare il valore delle aziende
3. Creiamo **Team di lavoro** a progetto, con Consulenti e Business Partner che possiedono l'esperienza e le competenze più opportune
4. **Realizziamo** i cambiamenti richiesti con progetti di intervento che integrano, secondo le necessità, Consulenza, Supporto Manageriale e altri Strumenti ad hoc, agendo secondo consolidate metodologie di conduzione di **Project Management** e dunque specificando:
 - ⇒ Obiettivi
 - ⇒ Risorse interne ed esterne utilizzate
 - ⇒ Tempi di realizzazione
5. **Misuriamo i risultati** raggiunti, raccomandando eventuali correttivi.

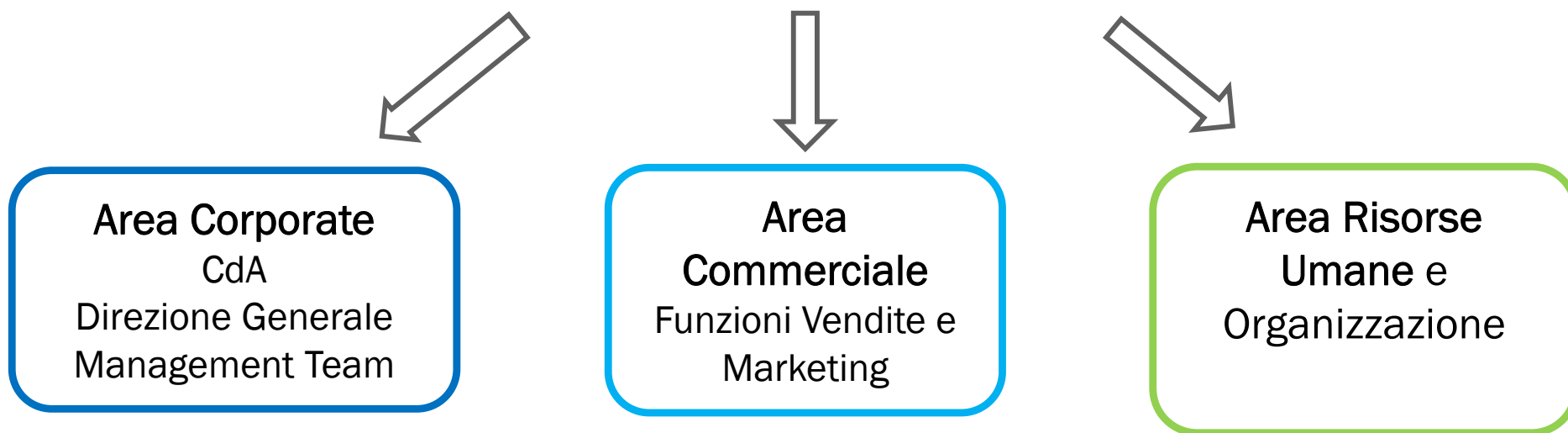
*Privilegiamo iniziative con clienti Consapevoli, che abbiano maturato l'esigenza di cambiamento e che vogliano sviluppare nel tempo una relazione costruttiva che possa diventare **partnership** di lungo periodo.*

A chi ci rivolgiamo

Alle aziende B2C e B2B, dalle Start Up fino alle grandi aziende strutturate.

La nostra offerta si rivolge, in primis, ai vertici aziendali e poi alla funzione commerciale, nel suo complesso, oltre ad alcune funzioni di staff chiave.

Value Managers®

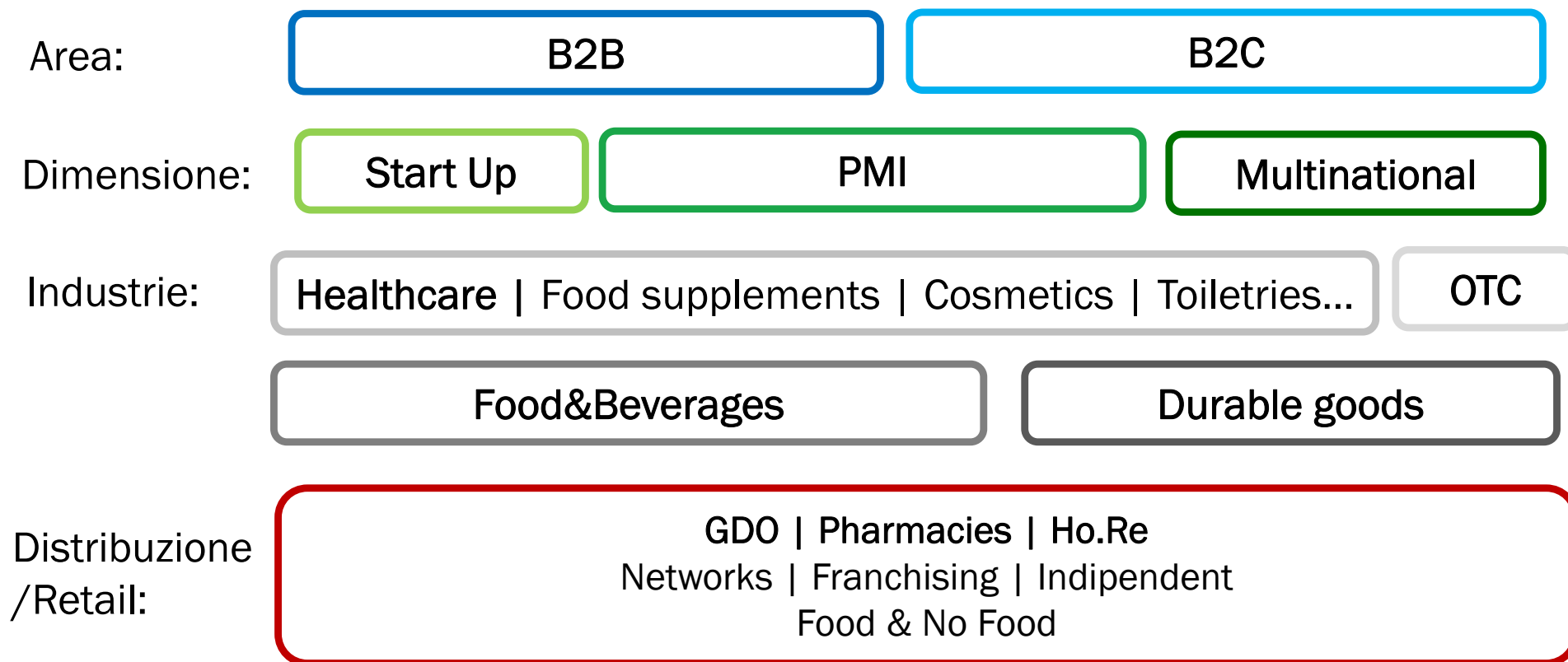


I canali e le industries dove è stata maturata una particolare esperienza sono:

Pharmacy & Cosmetics, Toiletries & Food Supplement
GDO & Retail
Ho.re.ca. & Food&Beverages

A chi ci rivolgiamo

Grazie a Network e competenze interne offriamo servizi che si adattano alle esigenze di un articolato insieme di aziende, dalle meno alle più strutturate, con particolare prevalenza per alcuni specifici ambiti:



Il Network: l'ecosistema VM per lo sviluppo del valore

Per massimizzare i risultati dei servizi offerti, VM ha costruito un ECOSISTEMA di competenze e di partnership con professionisti e Business Partners, basata sulla condivisione dei valori dell'etica del lavoro.

Questa rete PERMETTE una migliore definizione e conduzione dei progetti di sviluppo, grazie ai continui stimoli trasversali messi in campo, che evitano la trappola dell'autoreferenzialità e che garantiscono:

- ➔ Chiara visione, posizionamento strategico e prospettive di continuità aziendale con una governance efficace e compliant;
- ➔ Raggiungimento di obiettivi di miglioramento concreti nelle funzioni chiave aziendali core e di staff (Commerciale, Admin, HR);
- ➔ La capacità di perseguire le tematiche ESG da integrare in uno sviluppo consapevole e coerente con il proprio business.



CONSILIATOR
Advisory

alessandroscaglione.com



Design & Branding
Comunicazione



Ricerche di
Mercato
Farmacia

www.newl.it



Strategia
Innovazione
Sostenibilità

www.collectibus.it



Legal Affairs
Compliance
D.Lgs. 231

www.app-avvocati.it



Istituto di
Ricerca quali-
quantitativo

www.mpsresearch.it



Leadership Team
multiplier
HR Management
Consulting

LeadershipTeamX.com



Global
Executive Search
Leadership
Advisory

Ema-partners.com



TECNOS GROUP
soluzioni per fare



Business
Growth
Generator

- Percorsi di continuità d'Impresa
- I Tuoi Progetti ESG
- Governance & Compliance ex 231/01

Area Corporate
CdA e Direzione
Generale
Management
Team

- Sviluppo Commerciale
- Acceleratore Progetti
- Retail 4.0 e servizi a supporto
- Ottimizzare con il Category Management
- Data base analysis

Area
Commerciale
Funzioni Vendite
e Marketing
Acquisti

Destinatari primari

Destinatari primari

Value Managers®

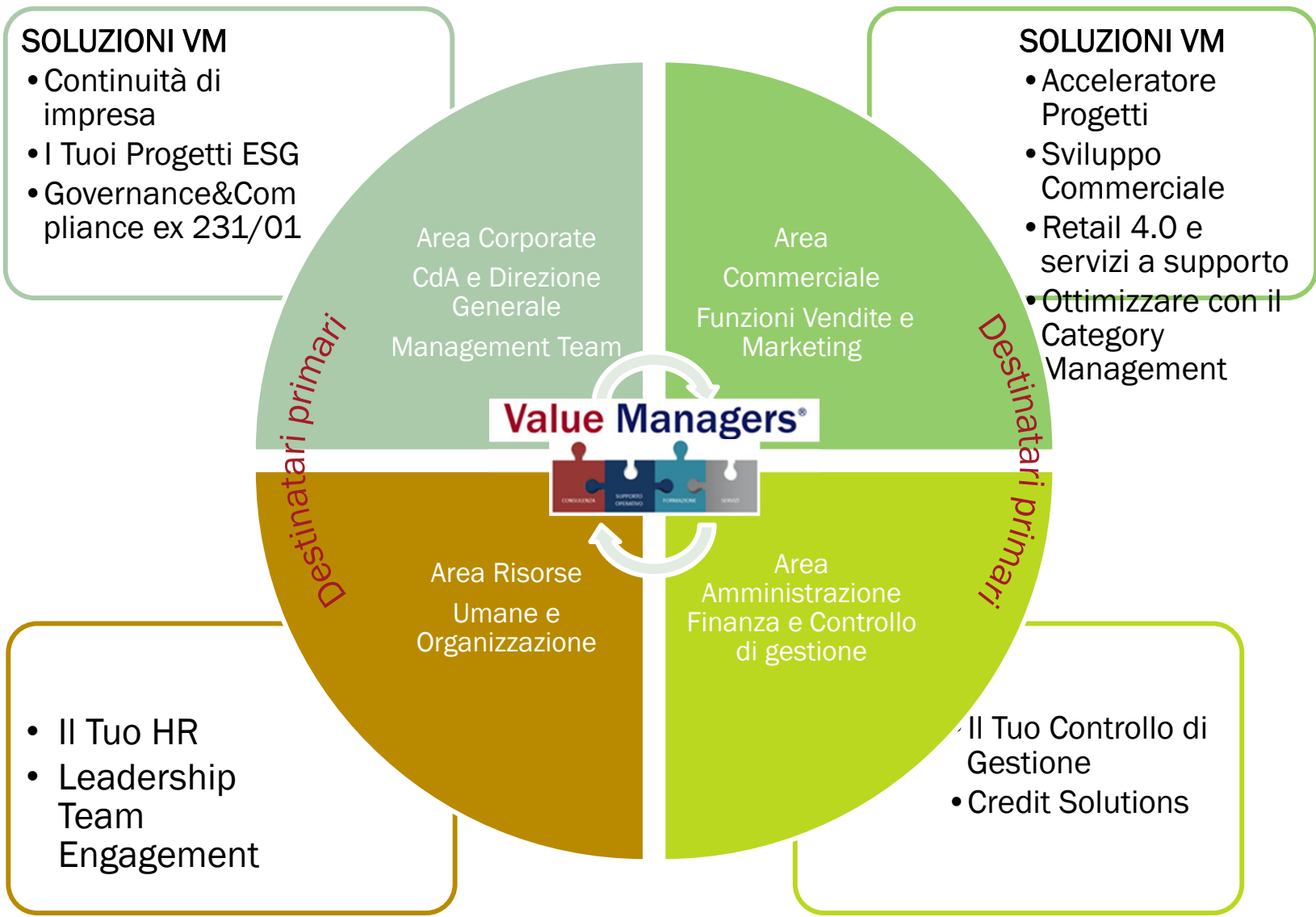
Area Risorse
Umane
e Organizzazione

- Il Tuo HR
- Leadership Team Engagement

Area
Amministrazione
Finanza e
Controllo di
gestione

- Il Tuo Controllo di Gestione
- Credit Solutions

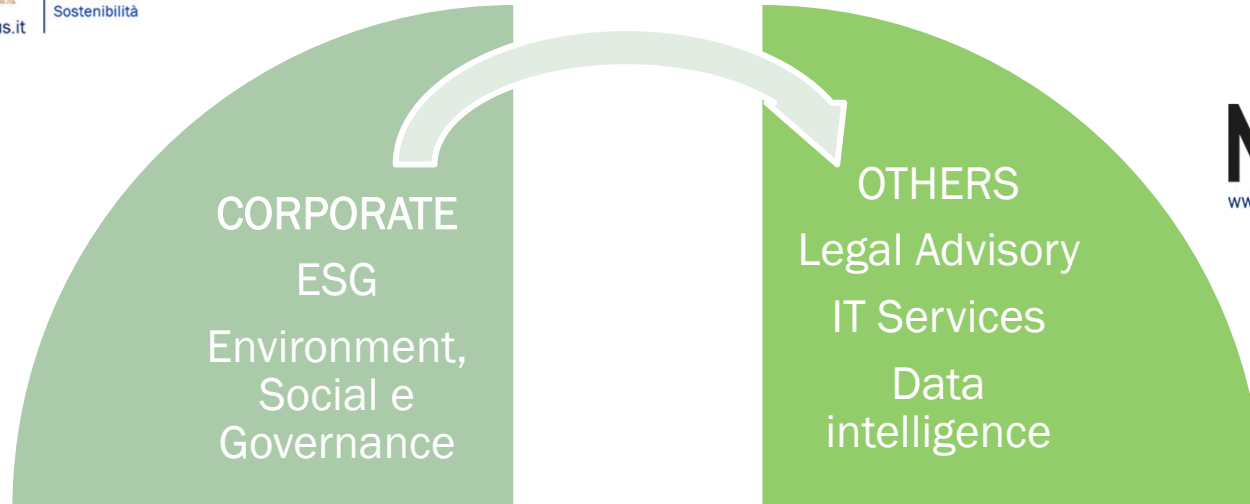
Healthcare, & Cosmetics, Toiletries & Food
 Supplement, Food & Beverages , Others



Retail GDO | Pharmacies | Ho.re.



Legal Affairs
Compliance
D.Lgs. 231



Value Managers®



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

L'esperienza di lavoro, sia italiana che internazionale, in funzioni aziendali core dei nostri Consulenti, ci permette di supportare i clienti su diversi livelli:

- A. **CORPORATE:** Governance & Identità, Consulenza di Direzione e impostazione Strategica
- B. **FUNZIONI AZIENDALI:** Consulenza Manageriale alle funzioni chiave o in modalità di supporto operativo



IDENTITA' E GOVERNANCE

- Vision & Mission
- Strategia
- Governance e continuità di impresa
- Posizionamento, Analisi di mercato e Business Review
- Internazionalizzazione
- Proposta di Valore
- Individuazione opportunità sviluppo

SOSTENIBILITA' - ESG

- Sostenibilità d'Impresa
- Transizione ecologica
- Sviluppo attività di Responsabilità Sociale di Impresa (CSR)
- Bilanci Sociali

COMPLIANCE EX D.LGS 231/01 e Whistleblowing

- Misurazione e gestione dei Rischi legati alla compliance rispetto alla Responsabilità Amministrativa ex 231/01
- Assetti giuridico- organizzativi e di governance aziendale
 - Assistenza per adeguamento e aggiornamento conformità
 - Assessment, audit e formazione
 - Partecipazione a Organismi di Vigilanza

MARKETING E VENDITE

- Business e market analysis
- Audit organizzativa e strategie commerciali e marketing
- Category Management
- Sales Management
- Retail & Store Management
- Business Review e Individuazione opportunità:

- ANALISI PERFORMANCE DELLA CLIENTELA e dei CANALI
- MONITORAGGIO E CONTROLLO EFFICACIA AZIONI DI MARKETING & COMMERCIALI
- PROFILAZIONE E SVILUPPO DEL POTENZIALE DI CLIENTI E PROSPECTS
- ANALISI E OTTIMIZZAZIONE PERFORMANCE DELLA FORZA DI VENDITA

RISORSE UMANE E ORGANIZZAZIONE

- Analisi organizzativa e revisione processi/prodotti/servizi chiave
- Impostazione metodi di lavoro e best practice
- Introduzione sistemi di MBO e performance management
- Modello di controllo
- Leadership Teams engagement



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:

SUPPORTO AI PROGETTI DI MIGLIORAMENTO

- Project management
- Project coaching
- Affiancamento / job support al Team di Progetto

MANAGER OMBRA o Temporary (anche fractional) SUPPORTO OPERATIVO E COUNSELLING ALL'ORGANIZZAZIONE

- Affiancamento periodico/job support a manager, middle manager o specifici team di lavoro nelle funzioni commerciali

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 expertise nostra o dei nostri Consulenti, sviluppati per rispondere a specifiche esigenze.

VM sviluppa ed eroga percorsi di formazione 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

<p>DATABASE & MARKETDATA ANALISYS</p> <p>Cosmetics & Footwear in Pharmacies:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Monitor Farma Italia <p>Beverages & Wine in Food Retail & E commerce</p> <ul style="list-style-type: none"> • Monitor Digital Wine • Censimenti ad hoc presenza on line e controllo pricing 	<p>RICERCHE E KNOWLEDGE</p> <p>Ad hoc quali e quantitative</p> <p>Leadership Teams engagement</p>	<p>TOOLS E CRUSCOTTI</p> <p>Cruscotti e tools per</p> <ul style="list-style-type: none"> - Controllo di gestione in particolare per il commerciale - Controllo flussi processi
---	--	---

Per chi abbiamo lavorato



Altri Credits: AF United, Boots Healthcare; Eurosalus; Interdis; Mylan; Consorzio Tecnoimprese, Royal Caribbean; SEAT Pagine Gialle; Sfera Editore Gruppo RCS; Taisho Pharmaceutical; U.G.A. Nutraceuticals; Università Bocconi; Wyeth Consumer Healthcare.

Founders

Gianluigi Tresoldi – Resp. Area Database & Marketdata analysis

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.

Claudio De Laurentiis – Resp. Area Compliance ex 231

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 e della compliance al D.Lgs.231/01, per diverse realtà aziendali B2C e B2B. Business Angel nel settore agrifood | beverages | ristorazione.

Partners e Consulenti

Gabriele Di Teodoro – Partner | Resp. Area GDO & Retail

Laureato in Economia Aziendale presso l'Università Bocconi di Milano, con specializzazione in Organizzazione. Ultra ventennale esperienza nelle funzioni marketing e vendite (C-level) del food retail in GDO con gestione completa del business e particolari esperienze sui temi del Category Management, sviluppo del business attraverso opportune strategie di recupero dell'efficacia e dell'efficienza dei complessi processi aziendali. Recente triennale esperienza di consulenza e di mentorship nelle aree di competenza.

Danilo Fornaro – Consulente | Resp. Area Amministrazione & Finanza

Credit and Treasury Manager di grande esperienza (30 anni), in contesti multinazionali di grande importanza e complessità (Carrefour, Coty, Coca Cola e Disney), esperienza lavorativa costante nel Retail, Retail Franchising Management, Beni di Largo Consumo (FMCG), Luxury e Industria Alimentare. Specializzato in Credit Management, Credit Analysis, Treasury, Cash Flow, Business Planning, Franchising Management e Customer Service.

L'esperienza nel mondo del Franchising lo ha portato a conoscere e comprendere il mondo delle PMI, approfondendo tematiche amministrative e finanziarie (analisi e redazione report inerenti Conto Economico, Stato patrimoniale, Cash Flow, consulenza finanziaria e amministrativa).

Consulenti Senior a chiamata **TBD**

- ➔ Avv. Vincenzo Ascone – Legal affairs – AP&P Avvocati
- ➔ Elena Bazzani – Area Ricerche
- ➔ Paolo De Laurentiis | Marketing & Sales Consultant – FMCG & Restaurant
- ➔ Danilo Devigili – Area ESG– Collectibus
- ➔ Giacomo Del Grande | Financial & Strategic Advisor - Private Equity and Venture Capital
Portfolio Companies
- ➔ Edoardo Ghignone | HR Consultant
- ➔ Paolo Rossi – Area Ricerche – GPF
- ➔ Roberto Rossi | HR Executive
- ➔ Alessandro Scaglione – Advisor Continuità d'Impresa e Passaggio Generazionale

Contatti

Gianluigi Tresoldi – Partner Founder VM

📞 Mobile +39 335 1341548

✉ gianluigi.tresoldi@valuemangers.it

Gabriele Di Teodoro – Partner VM

📞 Mobile +39 351 802 7540

✉ gabriele.diteodoro@valuemangers.it

Claudio De Laurentiis – Partner Founder VM

📞 Mobile +39 320 0379451

✉ claudio.delautentiis@valuemangers.it

Value Managers S.r.l. – Sede Legale Via Santa Tecla, 4 - 20122 - Milano

www.valuemangers.it



Value Managers®



Consulenza > Progetti > Servizi Marketing > Vendite > Organizzazione

Grazie per l'attenzione

Value Managers®

“partners di esperienza per il valore dell'azienda”
