

CRISTIAN RANALLO

INNOVATION MANAGER & ECOSYSTEM DEVELOPER

Italia ♦ +393492549422 ♦ cristianranallo@gmail.com ♦ <https://www.linkedin.com/in/cristian-ranallo/>

RIEPILOGO PROFESSIONALE

Game changer con una vasta esperienza nell' **innovation management** e nella gestione del business maturata in **multinazionali** e startup, guidata dalla specializzazione nella trasformazione digitale. **Punto di riferimento** per C-level e **team leader** intraprendente per lo sviluppo di collaborazioni strategiche. Gestisce con sicurezza le metodologie **agili** per la **creatività** e il design nuovi processi e servizi. Il suo principale punto di forza è il networking, unito alla capacità di guidare e responsabilizzare le persone. **Possiede un denso network di innovatori**. Le sue parole chiave sono processo, mentalità e relazione, possiede ottime capacità interpersonali.

ESPERIENZA

Innovation Manager, 01/2017 – Oggi, Italia

- TESISQUARE SPA <https://tesisquare.com/it/>, azienda software, 400 dipendenti, fatturato 40 ML di €. Sviluppo delle **relazioni** con gli attori innovativi, coordinamento delle attività di open innovation, scouting startup tecnologiche. **Promotore** dell'innovazione e del digitale, collabora con il CEO per lo sviluppo della nuova Fondazione DIG42, **progetta ed eroga workshop, svolge attività di project management, coordina tavoli di lavoro**. Dopo 6 mesi dall'apertura del polo, sono stati attivati 6 progetti e realizzati 50 incontri.
- DPIXEL(Banca Sella) <https://dpixel.it/>, incubatore 9 dipendenti, fatturato 0,8 ML. Mentoring startup e collaborazione al raggiungimento degli obiettivi del percorso di accelerazione retail. Sviluppo rapido del progetto con un **significativo risparmio** nella validazione del progetto. Grazie a questa attività, la startup seguita ha ricevuto un contributo di 50.000 euro.
- ORIGOSAT SRL www.origosat.com startup nel settore software 3 soci, fatturato 0,8 ML di €. Punto di contatto primario per il CEO, attività di brand management, pianificazione strategica, sviluppo della strategia di marketing, disegno del business model e supporto alla stesura delle richieste di finanziamento ESA. Il contributo dell'attività ha permesso l'ottenimento di due contributi per € **80.000 e 1.000.000**.
- CAMERA DI COMMERCIO <https://www.cn.camcom.it/>, ente pubblico 70 dipendenti, fatturato 22 ML di €. Digital Innovation Manager, erogazione training per aziende e personale interno su Trasformazione Digitale, Marketing Strategico e Open Innovation. **Raddoppio** del coinvolgimento PMI nelle attività della Camera rispetto al periodo precedente in cui sono erano coinvolte 3 persone al suo posto. **Progettazione ed erogazione di 20 workshop per 250 persone**.
- APROFORMAZIONE Scarl www.aproformazione.it, ente di formazione 90 dipendenti, fatturato 6 ML di €. Progettazione ed erogazione di corsi per adulti su Marketing Strategico, Sostenibilità, Digitale e Innovazione, per un totale di 100 ore di lezione. Erogazione di formazione su attività di Marketing Digitale, gestione del cambiamento e Trasformazione Digitale per giovani apprendisti, per un totale di 252 ore di formazione, in cui sono stati coinvolti più di 300 ragazzi.

ALTRI PROGETTI: WORKSHOP DI STRATEGIA E CREATIVITÀ

- **RETE EEN:** www.een.ec.europa.eu/, facilitazione di un gruppo di 60 imprenditori
- **SIEMENS ITALIA:** www.siemens.com, facilitazione di 20 team interdipartimentali
- **REALE MUTUA:** www.realemutua.it, facilitazione di 10 team del dipartimento compliance
- **SANOFI:** www.sanofi.it, facilitazione di 2 team interdipartimentali
- **FPT:** <https://www.fptindustrial.com/global/it>, facilitazione per 2 team internazionali
- **CHIESI:** <https://www.chiesi.com/> facilitazione per 1 team di medici interdisciplinari

Marketing Innovation Manager, 06/2014 – 02/2017

LABORATOIRE NUXE ITALIA SRL <https://it.nuxe.com/>– Cuneo. Azienda leader multinazionale cosmetica, 1000 dipendenti (global), 60 in Italia, fatturato Italia di 16 ML di €. Attività di coordinamento del team di marketing, key account management. Sviluppo di processi innovativi e digitali a supporto dell'area commerciale. Progettazione e gestione media, budget management (900k annui). Sviluppo del business +20% e della Brand Value +50% in tre anni.

Marketing Consultant, 09/2011 – 05/2014

ATS SRL <https://www.atstest.it/>– Diano d'Alba, azienda di servizi per l'industria 16 dipendenti, fatturato 2 ML di €. Supporto al CEO per uno studio di fattibilità. Sviluppo di un progetto in ambito offshore basato su brevetti proprietari, con il coinvolgimento di due dipartimenti del Politecnico di Torino, di un'azienda metalmeccanica, di un polo di innovazione piemontese e di un partner scozzese.

Sales & Marketing Manager, 09/2011 – 04/2014

TADEMA SRL <http://www.tademasrl.com/>– Villafranca di Verona, azienda distribuzione cosmetici 6 dipendenti, fatturato 0,9 ML di €. Progettazione della strategia per la commercializzazione dei brand in distribuzione, key account management. Gestione dei cicli commerciali, dei clienti, dei fornitori e del P&L. Tra i risultati raggiunti si evidenzia l'**ampliamento** della rete commerciale **+15 distributori** e fatturato **triplicato** in 6 mesi.

Account Manager, 01/2001 – 08/2011

WELLA ITALIA <https://www.wella.com>– Italia. Azienda multinazionale cosmetica, 16.000 dipendenti di cui 600 in Italia, fatturato Italia 90 ML di € (acquisita nel 2005 da PROCTER & GAMBLE). Attività di sviluppo del business del brand Wella sull' area di competenza. Gestione media di circa **120 clienti all'anno**, ottenimento di **numerosi premi** per le performance commerciali. Selezionato per un percorso di **sviluppo dei talenti**.

FORMAZIONE

- **Executive MBA Business Administration**, termine 6/2023, **ESCP Business School**. Il corso, interamente in lingua inglese, si svolge nei campus di Parigi, Londra, Berlino, Madrid e Torino ed è composto da 12 corsi in Sviluppo aziendale, Responsabilità Sociale d'Impresa (CSR), Imprenditorialità e Innovazione, Finanza, Leadership e gestione delle persone, Gestione in un ambiente digitale, Marketing e Comunicazione, Gestione strategica. Il percorso prevede inoltre 5 seminari internazionali (Parigi, Bruxelles, Madrid, Singapore, Austin) ed 1 progetto di consulenza internazionale

- **Laurea Magistrale:** Economia e management, **Università Degli Studi Di Torino**
- **Master di 1° Livello:** Management, 01/2013 **Università Degli Studi Di Genova**
- **Laurea** Economia e gestione delle aziende, 10/2011 **Università degli studi di Torino**

SPECIALIZZAZIONI

- 2019 Master executive **Digital Transformation and Innovation**, Il Sole24Ore Business School
- 2019 Certificato Neuromarketing, Prof.Lino Barbasso
- 2019 Certificato **LEGO®SERIOUS PLAY®**, Rasmussen Consulting
- 2018 Certificato **Project management**, Coursera
- 2018 Master executive **Big Data & analytics**, Il Sole24Ore Business School
- 2018 Certificato **Lean startup program**, Unilever Peekaboo
- 2018 Certificato **Corporate entrepreneurship**, Coursera
- 2016-2017 Master executive **Strategic Marketing**, Il Sole24Ore Business School
- 2017 Certificato **Innovation management**, Coursera
- 2017 Certificato **Design Thinking for innovation**, Coursera

LINGUE

Italiano madrelingua, **Inglese** fluente (C1)

COMPETENZE DIGITALI

Microsoft Office suite, LinkedIn

PRO BONO

- Fondatore del festival dell'innovazione Great Innova, coordinamento di 15 volontari.
- Presidente dell'associazione Great Innova senza scopo di lucro www.associazionegreatinnova.it.
- Mentoring a risorse junior e startup.
- Senior Mentor nell' associazione Social Innovation Teams <https://socialinnovationteams.org/>