

INFORMAZIONI
PERSONALI

Leonardo Zangrando, MEng, MBA

SHORT PROFILE

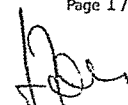
Business & Innovation Strategist, Social Selling, People Trainer, Startup Coach.
Esplorando nuovi approcci allo sviluppo adattativo ed agile di innovazioni e idee di business; ho sviluppato una metodologia agile per l'innovazione (*LearningStartup*[®]); sto sviluppando nuovo business in Europa per una nuova metodologia per l'innovazione sviluppata in Google (*Prototyping*).
Provata abilità a coprire diversi ruoli – *consulente strategico* – *manager operativo* – *business development manager* – *professionista della formazione* – con uno stile adattabile ed orientato ai risultati; a mio agio con il pensiero concettuale, così come con la risoluzione di problemi pratici e lo sviluppo di relazioni interpersonali. Set di competenze *T-shaped* con ampia conoscenza ed esperienza multidisciplinare, associata ad esperienza di business internazionale e conoscenza di più lingue; l'esperienza diretta e il coaching alle startup hanno ulteriormente approfondito le capacità di indipendenza decisionale, prioritizzazione, risoluzione di problemi, lateral thinking, e competenze di networking.

POSIZIONE

Docente formazione in innovazione e imprenditorialità
(bando ReSEED 11/7/2013)

ESPERIENZA LAVORATIVA

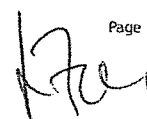
-
- 02/2011-oggi **Docente di Innovazione e Imprenditorialità**
- 05/2013- **LUISS Business School, AdVenture Innovation Program, MBA - in inglese** Roma
- 02/2011- **SISSA - MCA, Master in Complex Actions - in inglese** Trieste
- Corsi di business modelling, business model innovation, tecniche di innovazione, apprendimento adattativo per l'innovazione nelle organizzazioni, validazione sperimentale delle ipotesi di business
 - Eccellente feedback dai partecipanti, disponibile online su www.learningstartup.com
 - Riconoscimento dell'Executive Director dell'MCA in allegato
- Settore Educazione, Innovazione ed Imprenditorialità
- 01/2010-oggi **Formazione, Coaching e Consulenza su Innovazione ed Imprenditorialità**
- Learning Startup Stichting**, fondazione per l'imprenditorialità e l'innovazione (fondatore) Nijmegen (NL)
- Ho creato *LearningStartup*[®] una metodologia hands-on per sviluppare un'attitudine di apprendimento nello sviluppo agile ed adattativo di innovazioni e idee di business.
 - Ho sviluppato nuovo business e venduto corsi e licenze per la metodologia a:
 - Officine Formative*, incubatore d'impresa presso **Intesa Sanpaolo** Milano e online
 - MVLab*, acceleratore d'impresa presso **DemocenterSipe** – centro di trasferimento tecnologico Modena
 - Innovation Factory* e *TechnoAREA*, incubatori presso **AREA Science Park** Trieste
 - Ho sviluppato una versione online delle metodologia per blended learning Italia
 - Disseminazione in Europa di *PrEtotyping*, approccio all'innovazione sviluppato in Google Italia, Spagna, Olanda
 - Ho in preparazione un libro sulle best-practice di innovazione in Europa Italia, Olanda
- Settore Formazione, Coaching e Consulenza su Innovazione e Imprenditorialità
- 06/2008-oggi **Key Account Selling Excellence Trainer e Coach**
- Collaborazione con **Agalio** (Francia) e **Pharma Marketing Academy** (UK) Italia, Spagna, Francia, UK
- Valutazione delle competenze di vendita, formazione su eccellenza nelle vendite, formazione di vendita consulenziale, centri di sviluppo delle competenze di marketing, centri di formazione per formatori
 - Ho fatto formazione e coaching a reti di vendita specialistiche e a manager fino a livello di direttore vendite, in importanti aziende farmaceutiche – Nycomed, Roche, Shire – in italiano, inglese e spagnolo
 - Ho ricevuto eccellenti feedback dai partecipanti, membri del team e clienti
 - Riconoscimenti da un Partner di Agalio ed un membro del team di Pharma Marketing Academy in allegato
- Settore Formazione e Coaching



- 07/2001-oggi **Consulente Strategico e Project Manager**
LMC Longitude Management Consulting e freelance *Barcelona (E), Trieste*
- Fondatore di Longitude Management Consulting, consulenza strategica e di business
 - Project/program management in progetti fino a decine di milioni di Euro
 - Strategia di business, strategia di marketing & vendite, consulenza per imprese globali nei settori farma & biotech, logistica & trasporti, vini & liquori, interazione con VP e CxO
 - Business Development in farma – Italia e Spagna – e costruzioni metalliche – Spagna e Cina
 - seguono 3 progetti principali
- Settore Consulenza di Business, Farma & Biotech, Logistica & trasporti, Vini & Liquori
- 02/2011-07/2012 **Direttore Operazioni / Project Management – interim, freelance**
VivaBioCell, biotech startup, stem cell e tissue engineering per medicina rigenerativa *Udine*
- Responsabilità per la gestione dei progetti aziendali, tra cui sviluppo nuovi prodotti, relazioni con gli investitori, coordinamento dei fornitori
 - In 5 mesi ho individuato e acquisito i fornitori critici per il progetto e realizzazione dei prototipi di dispositivi medici di classe II e III per l'esecuzione di sperimentazione pre-clinica
- Settore Biotech, Medicina Rigenerativa
- 03/2006-02/2007 **Business Development Manager Spagna – interim, freelance**
Ricerchimica, intermediari in farma & biotech licensing, business development *Barcelona (E)*
- Business development, negoziazione e supporto in "data room" per accordi di licensing farmaceutico
 - Esperto in business development farmaceutico, in- e out-licensing di prodotti farmaceutici
 - Progetto chiuso causa business model non sostenibile (le competenze di intermediazione non sono inerentemente scalabili)
- Settore Farma & Biotech, Licensing, Business Development
- 05/2003-10/2005 **Program / Project Manager – contratto LMC**
Trieste International Container Terminal - Molo VII, terminal marittimo container *Trieste*
- Program management per l'acquisizione e ristrutturazione di un terminal container operativo
 - Riorganizzazione delle operazioni ed infrastrutture, con il terminal in funzione 24h su 24, 7 giorni su 7; consegna nei tempi e costi previsti
 - Responsabilità su un budget di €20M+ per il rinnovo di beni capitali – gru ed infrastrutture civili
 - Interazione continua con le Autorità per la negoziazione di permessi per la modifica di infrastrutture di proprietà dello Stato e condivisione dei costi
 - Transizione tra due modelli operativi incompatibili che ha richiesto nuovi beni capitali e la formazione del personale, migliorando le prestazioni operative da 12 a 20 TEU/min e la capacità totale del terminal da 200k a 290k TEU/anno
 - Riattivazione di beni capitali sottoutilizzati nel nuovo modello operativo, con risparmi di €10M capex
 - Lettere di riconoscimento da parte del cliente disponibili su richiesta
- Settore Logistica & Trasporti
- 07/1999-06/2001 **Consulente Senior di Strategia di Marketing e Vendite**
ZS Associates, consulenza di strategia di marketing e vendite
- Progetti su efficacia della rete di vendita, allocazione risorse, gestione portafoglio prodotti nel farmaceutico
 - Ho rapidamente raggiunto la responsabilità di Manager, con la vendita e la gestione di progetti multi-Paese, completati in tempo e budget, e replicati in diversi Paesi europei
 - Interazione a livello VP vendite e CxO – progetti in Italia, Spagna, Francia
- Settore Consulenza di Business, Farma & Biotech

FORMAZIONE

- 10/2006 **Corso di Licensing e Business Development**
Pharmaceutical Licensing Group UK *London (UK)*
- 06/1999 **Master in Business Administration, bilingue inglese e spagnolo**
IESE Business School – University of Navarra *Barcelona (E)*
- 07/1991 **Master in Ingegneria Meccanica e Navale**
Università di Trieste *Trieste*



COMPETENZE PERSONALI

Lingua materna Italiano

Other languages	COMPRESIONE		PARLATO		SCRITTO
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione	
Inglese	C2	C2	C2	C2	C2
Spagnolo	C2	C2	C2	C2	C2
Francese	B2	B2	B2	B1	B1
Tedesco	A1	A1	A1	A1	–
Olandese	A1	A1	A1	A1	–
Portoghese	A1	A1	A1	–	–

Livelli: A1/2: uso basico - B1/2: uso indipendente - C1/2 uso avanzato
Common European Framework of Reference for Languages

Competenze organizzative e manageriali

- **Strategia di business** – dal 1999 ho lavorato come consulente di business con focus principale su strategia
- **Project / program management** – ho gestito progetti e programmi fino a €20M
- **Business development** – esperienza di licensing farmaceutico; esperienza di new business development sia in posizione tecnica che business; ho formato imprenditori, innovatori e reti di vendita su business development
- **Leadership e assunzione di decisioni** – provata abilità a guidare un team in processi complessi di decision making, sotto vincoli di tempo e risorse
- **Consapevole delle differenze culturali** – esperienza in progetti internazionali e lavoro in team multiculturali – Italia/Spagna/UK/Francia/US/Cina – e sviluppo di business internazionalae – Italia, Spagna, Cina
- **Blended learning** – ho sviluppato e corsi hands-on unendo apprendimento sincrono in persona e online, con apprendimento asincrono online
- **Facilitazione** – esperienza di sviluppo e facilitazione di corsi hands-on in vari ambiti
- **Coaching** – esperienza di coaching di managers e venditori
- **Valutazione di personale** – esperienza di progetti di valutazione del personale, incluso on-the-job assessment per venditori senior e responsabili vendite
- **Imprenditorialità attiva** – imprenditore indipendente dal 2001 in consulenza di direzione e diversi progetti di startup tra cui *LearningStartup*®
- **Atteggiamento innovatore** – ho ottenuto sensibili riduzioni di costi di produzione adottando approcci innovativi e sfidando lo *status quo*

Esperienza di formazione

- Vendita strategica, vendita consulenziale, vendita a clienti complessi
- Key account management
- Business modelling di Alex Osterwalder
- Customer development di Steve Blank
- Lean startup di Eric Ries
- Imprenditorialità (ho sviluppato ed insegnato la metodologia *LearningStartup*®)

Competenze informatiche

- OpenOffice, eccellente
- Linux / Ubuntu OS, eccellente
- Wordpress CMS, eccellente
- SQL DB design e query, buono
- Webserver management, buono
- Python e programmazione ad oggetti, buono
- Applicazione sviluppata più di recente: Simulazione ed Analisi di Reti Sociali - Python, 2008

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

- Pubblicazioni** *Pretotipare in azione*
articolo in Innov'Azione 11/2012, italiano
Pretotipar en acci3n, en la realidad es donde suceden las cosas
articolo in Learners Magazine 12/2012, spagnolo
Innovation Masters
 online white paper per il progetto **NEWnnovation** (vedi sotto) 3/2013, inglese
- Presentazioni** *Inventor Entrepreneur – Innovazione di Modello di Busienss per il Biotech*
InnovaDay 10/2012, inglese e italiano
Pretotyping e la Open Disruption
OpenCamp 2013 Roma 06/2013, italiano
Digital Disruption – settori tradizionali in competizione in un mondo digitale
EESTEC Mobile Summer School 07/2013, inglese e italiano
- Progetti** **NEWnnovation** – libro su best-practice dell'innovazione in imprese europee, 03/2013, in elaborazione
- Seminars** *Pretotyping , Innovate like a startup, go to market like a grownup*
 Seminari e workshop su *PrEtotyping*, tecniche di innovazione sviluppate in Google
LearningStartup, action learning for innovators and entrepreneurs
 Seminari e workshop su *LearningStartup®*
- Gallup Strengthsfinder® talents** Ideation, Activator, Futuristic, Self-assurance, Strategic
- Keywords** Innovazione, imprenditorialità, social media, digital disruption, formazione e sviluppo, trainer & coach, T-shaped skills, business development, consultative selling, consulenza di strategia di marketing e vendite, apprendimento hands-on, metodologie formative hands-on, self-starter, self-direction, matter-of-fact, prioritizzazione, visione, problem-solving, adattabilità, orientamento agli obiettivi.

RICONOSCIMENTI (IN LINGUA ORIGINALE)

- Vanni Lughì**
 Executive Director at
 Master in Complex Actions
Leonardo is a teacher and tutor for the Master in Complex Actions, for which I have served as executive director over the past two years. Leonardo teaches the Business Modeling Module with a very innovative and hands-on approach based on continuing validation of the hypotheses involved in the evolution of a business concept, and involving a comprehensive vision of business. One of Leonardo's most valuable contributions to the Master is his competent mentoring, which he provides to the student groups working on the development of a viable business idea throughout the duration of the master. His work has been critical in contributing to the successful creation of two startups from such groups.
- Mary Kwan**
 Partner at Agalio
 (via LinkedIn)
I worked with Leonardo when he was the lead Italian trainer for the global roll-out of a hospital selling skills training programme. He received excellent ratings as a trainer and was well-liked by the client. Leonardo's unique strength is that he has both an entrepreneurial spirit and highly analytical mind. He is imaginative, innovative and not afraid of taking risks. But at the same time his rational, analytical side is reassuring. On top of that, his sense of humour and excellent interpersonal skills make him a real pleasure to work with.
- Leila Dressi**
 Trainer and Coach at
 Pharma Marketing Academy
 (via LinkedIn)
I had the pleasure to work with Leonardo on delivering a task-oriented marketing development centre for product managers for the European division of a small Pharmaceutical company. Leonardo is a talented versatile professional with a tremendous wealth of knowledge and experience in a variety of different topics other than his own field of expertise. He is very motivated and possesses high professional work ethic. His excellent problem solving skills applied in strategic as well as tactical projects allow him to focus on attaining business results effectively and successfully. He is a great team member and is always ready to go the extra-mile to ensure to deliver excellent quality for his clients. Leonardo is friendly and treats others with a great deal of respect and appreciation. He is very much aware of diversity within multicultural environments and manages it by being very professional and by demonstrating sensitivity towards it. He is a great person to work with!

