



MIRCO CERVI

<http://www.linkedin.com/in/mircocervi>

Sex OMISSIS | Date of birth 13/10/1977 | Nationality OMISSIS

SOMMARIO ESPERIENZE

20 anni di esperienza nella gestione d'azienda e delle persone, operando sia in contesti internazionali e strutturati che in Pmi. Specializzato in **Marketing Strategico e Operativo, Marketing Digitale, Trasformazione Digitale e Innovazione Digitale** del B2B e B2C

Più di **15 anni** di esperienza nella formazione e nell'insegnamento in aula presso Università e Business Schools

ESPERIENZE INSEGNAMENTO

Dal 2022

ALTIS Università Cattolica – Business SchoolDocente a contratto

- **Executive MBA** (edizione dal 2015-2022)
Coordinatore del modulo di Marketing e Digital Transformation
Docente del corso di Digital Transformation e Marketing Digitale
- **Master PMI** (edizione 2023)
Docente del corso Strategie di Marketing e Innovation Marketing per PMI

2021

MIB – Business SchoolDocente a contratto

- **Docente**
Formazione in ambito Digitale e Innovazione digitale

Dal 2018

Units – Università degli Studi di TriesteLecturer

- Lecturer in Digital e Consumer Behaviour nei corsi di Comunicazione*
- Lecturer in Digital nei corsi di Marketing (Ing.)*

Dal 2010

Sole24Ore – Business SchoolCoordinatore Scientifico, Formatore e Docente

- **Master in Marketing & Communication management** (dal 2010)
Coordinatore scientifico e docente in Strategia, Marketing, Digital e Brand.
- **Executive Master di Marketing Management** (dal 2016)
Docente in Innovation Marketing, Digital Marketing e Consumer Behaviour online
- **Docente** in altri corsi della Business School in area Digital Strategy, Digital Transformation, Cybersecurity

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 2016

IDB – Italian Design Brands (Arredamento Lusso e Design) – Italia

(IDB holding – Gervasoni Spa, Meridiani Spa, Cenacchi International)

Chief Digital Officer | Chief Transformation Officer

- **Strategia e Sviluppo;** board strategico sullo sviluppo del gruppo e delle singole aziende, partecipazione ai team per creazione del piano strategico
- **Digital Transformation Officer;** rivoluzione degli approcci digitali, analisi e implementazione di nuovi modelli di business
- **Chief Digital e Marketing Officer;** coordinamento e implementazione di piani strategici innovativi e digitali; creazioni dei team aziendali e coordinamento
- **Formazione interna;** condivisione della cultura digitale e dell'innovazione interna attraverso meeting, focus e formazione

Dal 2008 al 2016

Temporary Manager e Consulente di Direzione | CDO | CMO(9 anni – gestiti progetti per più di **30 aziende** in diversi settori: **arredo, medico, farmaceutico, fashion, sport**)Attività svolte | CMO | CDO

- **Consulenza di direzione Strategia, Marketing e Sales**
- **Digital Transformation Officer** rivoluzione degli approcci digitali, analisi e implementazione di nuovi modelli di business
- **Chief Digital Officer** e implementazione di piani strategici innovativi e digitali, gestione strategica, budget e kpi del marketing
- **Progetti con:** Accenture, EY e altre società di consulenza in affiancamento nell'area Marketing e Sviluppo

Dal 2003 al 2008

A.V.Emme Srl (Arredamento e tessile) – Italia, Russia(5 anni – 40 persone – da 4 a 8 mil euro di fatturato. Collaborazione con marchi come: **Meridiani, Cantori, Driade, Edra, Barovier&Toso, Designers Guild, Jab, Fischbacher, Rubelli** e altri marchi del settore)Direzione Commerciale e Marketing

- Direzione **Commerciale/Marketing e Strategica**
- Pianificazione e implementazione dei **processi strategici**.
- Responsabilità sullo sviluppo del business e pianificazione dello stesso.

Dal 1997 al 2003

A. Merloni (Elettrodomestici) – Polonia, Rep Ceca, Russia

(7 anni – 340 persone in Polonia, 3 uffici di rappresentanza Rus/Ua)

Manager in Marketing e Operation (Retail Channels)

- Responsabile **Supply Chain**
- Responsabile dell'area Marketing Retail

EDUCATION AND TRAINING

2015	Business School "Il Sole 24 Ore"	Milano
	Master in Innovation Management	
2013-15	Business School "Il Sole 24 Ore" e Università Cattolica	Milano
	MBA - Master Executive in "Innovazione"	
2003-08	Università degli Studi di Trieste	Trieste
	Laurea in "Amministrazione e Gestione delle Imprese " focus accademico in Marketing e Psicologia dei consumi	
1992-96	Istituto Tecnico commerciale "ITS Einaudi"	Treviso
	Diploma di Ragioneria – indirizzo Programmatori	

PERSONAL SKILLS

Lingua Madre	Italiano				
Altre lingue	COMPRENSIONE		PARLATO		SCRITTO
	ASCOLTO	LETTURA	INTERAZIONE	PRODUZIONE	
Inglese	C2	C2	C1	C1	C1
Polacco	C1	C1	C1	C1	B
Russo, Spagnolo	A2	A2	A2	A2	A2
Levels: A1/A2: Basic user - B1/B2: Independent user - C1/C2 Proficient user Common European Framework of Reference for Languages					

Digital skills

SELF-ASSESSMENT				
Information processing	Communication	Content creation	Safety	Problem solving
ESPERTO	ESPERTO	ESPERTO	ESPERTO	ESPERTO

Levels: Basic user - Independent user - Proficient user
[Digital competences - Self-assessment grid](#)

CEH – Google Certified, Etichal Hacker, Hootsuite Inbound

- Elevate skills analitiche e di **rielaborazione di dati e analisi, big data, BI e analytics**
- Elevate conoscenze di sistemi di **Cloud Computing** e sviluppo
- Conoscenza di utilizzo e programmazione del pacchetto **Office e alternativi**
- Ottima conoscenza di strumenti **innovativi e digitali**
- Conoscenza approfondita delle **logiche di business aziendali e dei modelli operativi ERP, CRM, PIM**
- Profonda conoscenza in **SEO, SEM, SEA, SMM, DEM, UX, Ecommerce**
- Conoscenza di CMS: **MAGENTO, PRESTASHOP, WORDPRESS, JOOMLA..**
- Conoscenza di DB: **SQL Oracle, MSSql, NySql**
- Elevata conoscenza di tools per lo **Smartworking**
- Conoscenza a livello admin di CRM: **Salesforce, SuiteCRM**

INTERVENTI E PUBBLICAZIONI

Firmato un'analisi sul comportamento del consumatore in Devigili I., Buyer Personas: Comprendi Le Scelte D'Acquisto Dei Clienti Con Interviste e Modello Eureka!, Palermo, Dario Flaccovio Editore, 2019.
Redazione di una linea di libri: Digital Marketing per... una serie di libri autoprodotti sul Digital Marketing per piccole attività
Partecipazione ad articoli e interviste nell'ambito della digital innovation per il Sole 24 Ore, Pambianco, Digital Building Blocks

Interventi di rilievo per il percorso:

Progetto NFT e Metaverso ripreso da varie testate

<https://design.pambianconews.com/saba-italia-spopola-nel-metaverso-con-oltrenft/>

DIGITAL UN PASSAGGIO OBBLIGATO

<https://design.pambianconews.com/digital-un-passaggio-obbligato/>

B2B SCOPRE IL BISOGNO SOCIAL

<https://design.pambianconews.com/il-b2b-scopre-il-bisogno-di-social/>

IL RUOLO DEL CHIEF DIGITAL OFFICER

<https://blog.digitalbuildingblocks.it/blog/mirco-cervi-chief-digital-transformation-officer>

CERVELLO E MARKETING: LA RAGIONE CHE NON CI AIUTA NELL'ACQUISTO – Semrush

<https://it.semrush.com/blog/cervello-e-marketing-la-ragione-che-non-ci-aiuta-nell-acquisto/>

CHE COS'E IL NEUROMARKETING E COME STA CAMBIANDO IL MONDO DEL DIGITALE

<https://it.semrush.com/blog/che-cose-il-neuromarketing-e-come-sta-cambiando-mondo-digitale/>

WEB MARKETING PER STUDI DENTISTICI

<https://shop.shakeandco.com/book/9781522819905>

BUYER PERSONAS: COMPRENDI LE SCELTE D'ACQUISTO DEI CLIENTI CON INTERVISTE E MODELLO EUREKA

<https://www.darioflaccovio.it/comunicazione-digitale/1435-buyer-personas-comprendi-le-scelte-dacquisto-dei-clienti-con-interviste-e-modello-eureka.html>

SMILE: il primo metodo di comunicazione, marketing e negoziazione appositamente studiato per il settore dentale – Autore Marco Manno - Prefazione di Mirco Cervi

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

FIRMATO