

LE IMPRESE E LA RICERCA:

GESTIONE STRATEGICA DELL'INNOVAZIONE

Università degli Studi di Napoli Federico II
Scuola Politecnica e delle Scienze di Base

Napoli, 28 Febbraio 1 e 2 Marzo 2017

Marco Frizzarin

Director EY

Marco.Frizzarin@it.ey.com



Contenuti del corso

FOCUS

Il corso si concentra sull'accesso ai finanziamenti per l'innovazione, quale elemento capace di guidare il processo di innovazione in settori strategici attraverso l'esame del:
Quadro normativo in Italia, in Eu e nel mondo in materia di finanziamento/agevolazione alla ricerca;
Programmi europei Horizon 2020 e panorama del finanziamento alle imprese.

ELEMENTI CHIAVE

Focus di mercato



► Settore privato

- Grandi imprese
- PMI

► Settore pubblico

- Ministeri
- Regioni
- Municipalità
- Agenzie Governative

Principali competenze

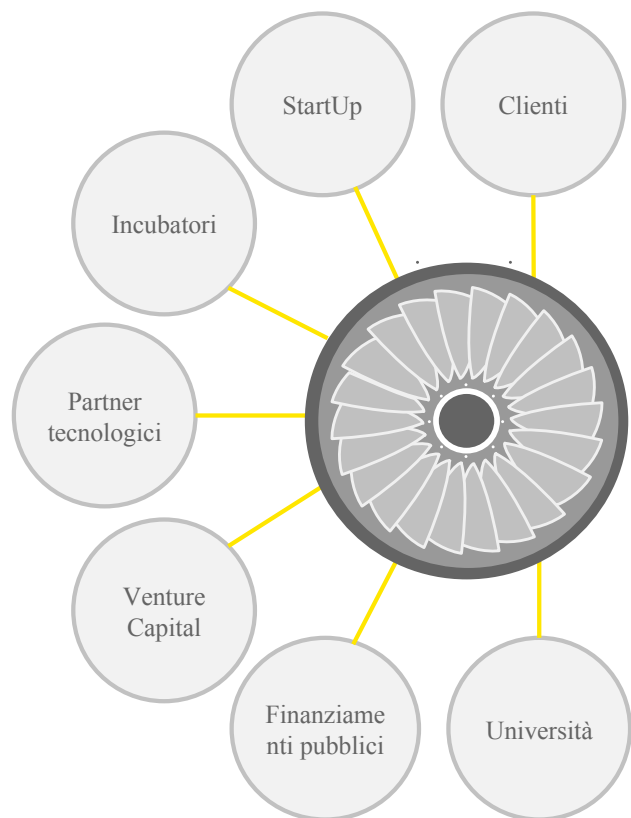


- Osservatorio delle opportunità di finanziamento per l'innovazione e la valutazione di misure per "alleggerire" i Piani Strategici
- Strategia per l'accesso ai finanziamenti in diversi settori di interesse
- Capacità di valutare il livello di innovazione dei competitors
- Relazioni istituzionali e con *stakeholders* privati

Elementi *core* del corso

- **Analisi del Piano Strategico:** Identificazione delle priorità di interesse e dei progetti di innovazione
- **Scouting delle opportunità di finanziamento:** Identificazione delle opportunità di finanziamento disponibili per l'innovazione e definizione della strategia di accesso
- **Presentazione di proposte progettuali:** Supporto alla presentazione di proposte progettuali agli Enti Finanziatori
- **Project Management:** Supporto alla gestione ed alla delivery tecnica dei progetti finanziati
- **Strategie di Go-to-market Innovation:** Definizione del modello di business per portare l'innovazione sviluppata sul mercato

Obiettivi del corso



Fornire best practice sfruttando le competenze interne



Accelerare i processi di innovazione



Ridurre i rischi di fallimento



Fornire modelli per gestire l'innovazione



Supportare la nuova governance e la cooperazione con l'esterno

Marco Frizzarin

Director, Advisory



Marco Frizzarin
Director – Financial Business Advisory Service

Email marco.frizzarin@it.ey.com

Background

- ▶ **Director in EY** – specializzato in consulenza Finance & Performance Management; focus primario è sui processi e sistemi Finance, Controlling and administration
- ▶ In EY da Dicembre 2016, presso l'ufficio di Milano, Italia
- ▶ Post-graduate course in Technology e Innovation Management (Università di Modena e Reggio Emilia – UNIMORE)
- ▶ Executive MBA (Alma Graduate School - Bologna)
- ▶ Laurea specialistica in Business Management (Università di Bologna)
- ▶ Lingue: Italiano (madrelingua), Inglese (buono), Francese (Buono), Spagnolo (buono)

Competenze Funzionali

- ▶ Consulenza a supporto dell'innovazione digitale:
 - analisi
 - strategia
 - flussi e processi

Esperienze Professionali (selezione)

- ▶ Director EY Financial Advisory Service - da *Dicembre 2016*
- ▶ AYMING – Principal (ex Alma Consulting Group & Lowendalmasi) - *Marzo 2016 - Novembre 2016*
Membro del Comitato Direttivo R&D South Europe region (Italia, Spagna, Portogallo).
Responsabile del budget, della gestione e del coordinamento del dipartimento di R&D advisory in Italia. Responsabile della definizione e dello sviluppo della value proposition del dipartimento, in termini commerciali e operativi.
Costante confronto e cooperazione continua con le consociate del gruppo per scambio best practice.
- ▶ LOWENDALMASAI ITALIA SRL – Business Manager R&D Department - *2012 -2014*
Membro del Comitato Direttivo R&D South Europe region (Italia, Spagna, Portogallo).
Responsabile del budget, della gestione e del coordinamento del dipartimento di R&D advisory in Italia. Responsabile della definizione e dello sviluppo della value proposition del dipartimento, in termini commerciali e operativi.
Costante confronto e cooperazione continua con le consociate del gruppo per scambio best practice.
- ▶ WARRANT GROUP LTD – Area Manager - *2010 -2012*
Responsabile del budget – 4mio€ ca. -di 3 regioni (Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige).
Responsabile della gestione commerciale e delivery dell'area geografica assegnata.
Gestione di un team, figure tecniche e commerciali, di 18 risorse.
- ▶ WARRANT GROUP LTD – Account Manager - *2006 -2010*
Responsabile della gestione e sviluppo, in ottica up-selling e cross-selling, dei Top Client.
Analisi bisogni dei Clienti e sviluppo soluzioni ad hoc per soddisfarne esigenze.
Gestione del team di delivery composto da 6 specialist.
WARRANT GROUP LTD – Sales Manager
Sviluppo new business e gestione portafoglio clienti area Triveneto
- ▶ BANCA DEI COLLI EUGANEI – Corporate clients portfolio development - *2004 -2006*

Info



Sede: Scuola Politecnica e delle Scienze di Base



Aula: Aula Magna Leopoldo Massimilla



Orario: dalle 9 alle 13 – dalle 14 alle 18



Durata: 28 Febbraio, 1 e 2 Marzo 2017



Attestato: al termine del corso sarà consegnato un attestato di partecipazione

Per iscrizioni scrivere a bellucci@unina.it