



startupgrind
IN PARTNERSHIP WITH Google for Startups

Cristian Ranallo

Sono un appassionato di innovazione e marketing con una forte attenzione all'execution, credo nell'ecosistema e nel lavoro per migliorarlo con azioni mirate. Esperto di processi e prodotti innovativi, li realizzo attraverso tecniche per il pensiero laterale, il confronto costruttivo di gruppo, utilizzando il design thinking, il metodo lean startup e LEGO®SERIOUS PLAY®. Preferisco lavorare in team, in ruoli di coordinamento e sono disponibile al trasferimento, a trasferte nazionali ed internazionali

CONTATTI
Mobile:

PROGETTI:

Marketing & Innovazione nella Granda, GREAT INNOVA
Supply Blockchain per la filiera produttiva della nocciola
Strategic digital marketing plan Bottega Organica, HappySUN e Biochic
Studio di fattibilità per una nuova divisione aziendale in ATS
Alba 2.0.Sviluppo di un dimostratore off-shore

ESPERIENZE DI LAVORO:

DIGITAL PROMOTER, CAMERA DI COMMERCIO DI CUNEO
GIU '19 - OGGI



Diffondo i temi legati al mondo digitale e impresa 4.0.
Mi occupo di formazione nelle aziende con focus in marketing strategico e business model.
Aiuto la mappatura digitale nelle imprese.
Oriente le aziende verso Poli di innovazione, FABLAB, Digital Innovation Hub, Incubatori, Start-up, iniziative di open innovation.

MARKETING & INNOVATION CONSULTANT, ISB

GEN '17 - OGGI



Ho progettato piani strategici di marketing per aziende e progetti digitali.
Sono docente di marketing, comunicazione, sviluppo d'impresa presso APROFORMAZIONE di Alba.
Organizzo e facilito workshop LEGO®SERIOUS PLAY® e Design Thinking.
Ho redatto analisi di fattibilità per nuove divisioni aziendali.
Progetto attività di open innovation (hackathon e lean startup program).

NUXE ITALIA, MARKETING SPECIALIST

GIU'15 - FEB'17



Ho implementato e costruito piani di marketing, budget di vendita e allocazioni di budget.

Mi sono occupato della pianificazione media e dei contatti con le agenzie stampa e impostato le pagine social dell'azienda.

Ho gestito il budget di marketing e comunicazione, infine mi sono occupato dell'organizzazione e coordinamento del team locale di marketing.

TADEMA SRL, SALES & MARKETING MANAGER

SET'11 - MAG'15



Ho programmato e collaborato alla stesura del piano strategico pluriennale.

Ho implementato operativamente le attività marketing e di vendita.

Ho gestito il budget di marketing e vendita.

Ho coordinato il team marketing (interno e agenzie) e la rete vendita indiretta.

WELLA ITALIA_P&G ITALIA SALES ACCOUNT

GEN'01 - DIC'06 - AGO'11



PROFESSIONAL
SEBASTIAN.

Ho raggiunto e superato i budget di area assegnati, sia in valore che PV.

Ho organizzato e gestito eventi di area gestendo budget di area.

Ho tenuto corsi di formazione di vendita e negoziazione.

FORMAZIONE:

Laurea Magistrale in *Economia e management internazionale*, Università degli Studi di Torino (TBA)

Master in *Sviluppo d'impresa* (Management-imprenditorialità), Università degli studi di Genova, 2013

Laurea in *Economia e gestione delle imprese*, Università degli Studi di Torino 2011

SPECIALIZZAZIONI:

Master Executive **Digital Transformation and Business Strategy**, Business School Sole24Ore 2019

Percorso di **Neuromarketing** (Prof. Lino Barbasso), 2019

Certificazione metodo **LEGO®SERIOUS PLAY®**, Rasmussen Consulting 2019

Project management, Coursera 2018

Big Data & analytics, Business school Sole24Ore 2018

Lean startup program, Unilever- Peekaboo, Roma 2018

Corporate entrepreneurship: innovating with companies, Coursera 2018

Master Executive **Strategic Marketing**, Business School Sole24Ore 2017

Innovation management, Coursera 2017

Design Thinking for innovation, Coursera 2017

CORSI:

Stress management, Confindustria, Cuneo
Gestione risorse umane, Inform, Maggio 2015
Excel avanzato, Inform, Sett-Novembre 2014
Inglese Inform, 2005 - 2010
Business English. York, U.K. 2010

LINGUE:

Italiano -madrelingua
Inglese - fluente
Francese - fluente

INFORMATICA:

Microsoft Office suite,
GOOGLE ANALYTICS , LINKEDIN, TWITTER, FACEBOOK

ATTIVITA' E PRO- BONO:

Community manager "Marketing e innovazione nella Granda"



Presidente dell'ass."Great Innova senza scopo di lucro"

GREAT X INNOVA

Direttore del capitolo cuneese di Startup Grind

startupgrind

IN PARTNERSHIP WITH Google for Startups

Sono mentor di una startup:

- <http://eduenhancement.com/#partners>



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 6* e 13 GDPR 679/16 – "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"