Business Partners Network

COMPANY PROFILE

Rev.10 - Gennaio 2020

Lucio Formica
MANAGEMENT E SVILUPPO

BUSINESS PARTNERS

Il perchè del Network

BUSINESS PARTNERS prende vita nel 2000, su proposta di Lucio Francesco Formica che, dopo una lunga esperienza manageriale in aziende multinazionali nel ruolo di Direttore del Personale, decide di coinvolgere altri professionisti nel settore dei servizi avanzati per le imprese con una offerta tarata sulle specificità delle PMI italiane, costituite da “audaci visionari” ma in difficoltà nel sostenere la crescita e, soprattutto, competere nei mercati internazionali.

NETWORKING sinergico, strategico, perfettamente integrato, multidisciplinare e multisettoriale: un condensato di saperi, esperienze, presidi a livello globale, basato sui valori in cui crediamo e la missione che condividiamo.

BUSINESS PARTNERS

Le nostre caratteristiche distintive in sintesi

Team & Networker builder

RETE GLOBALE di **professionisti** e **Manager** di standard ad esperienza elevata ed in grado di operare in tutti i settori, sia a livello territoriale che internazionale, direttamente o attraverso la costituzione di partnership territoriali e/o per industries.

Business developer & problem solver

LEADER nei territori con forte presenza di piccole-medie imprese per la ricerca di soluzioni adatte alla tipologia di business e al contesto. Migliorando la vocazione territoriale, aiutandole a gestire opportunità di sviluppo nei mercati nazionali ed esteri, anche nelle delicate fasi di start up o crescita.

Innovatori ed implementatori dei sistemi gestionali

Operiamo localmente con una VISIONE GLOBALE. Curiamo i rapporti in un processo di fidelizzazione e rilasciamo continuamente KNOW HOW alle risorse interne al fine di accellerarne l'emancipazione e creare valore per i nostri clienti.
Coniughiamo esigenze apparentemente contrapposte: INNOVAZIONE-METODO-CONCRETEZZA REALIZZATIVA.

BUSINESS PARTNERS

Mission, competenze, modello organizzativo e l'offerta integrata

INNOVAZIONE PER ESPANSIONE E CRESCITA

MISSION

TIPOLOGIE DI SUPPORTO

- **CONSULTING**
- **MANAGEMENT**
- **TRAINING**

POTENZIALITA' DEI TEAM MULTIDISCIPLINARI

SPECIALISTI PER AREA DI COMPETENZA	SPECIALISTI PER INDUSTRY
RISORSE UMANE & ORGANIZZAZ. MARKETING & SALES COMUNICAZIONE INTEGRATA STRATEGIA E FINANZA	Agribusiness Arredo/mobili Associazioni e P.A. Banche/Finanza/ Assicurazioni Meccanica Salute e benessere Ceramica Chimica Edilizia/Materiali …….

La struttura "A MATRICE" delle risorse professionali permette di conciliare ampiezza e profondità di intervento per meglio rispondere alle esigenze dei clienti di diversi settori produttivi

Il nostro modo di operare

Lavoriamo insieme ai nostri clienti per definire e «customizzare» le soluzioni più adatte, combinandole con un range di servizi che dipendono dal processo di trasformazione

- Cerchiamo sempre di partire dal comprendere qual è il problema o l'esigenza avvertita da chi è a capo dell'organizzazione, identificando le componenti chiave della strategia e dei modelli operativi, dei valori e del vissuto, dello stile di leadership e della cultura, dei processi e del sistema di relazioni interne ed esterne, delle componenti intrinseche dei vari profili e competenze necessarie e possedute.
- Traduciamo il nostro intervento in un chiaro e pratico piano esecutivo.
- Gestiamo direttamente e/o tramite risorse interne all'organizzazione gli interventi, come in un'azienda strutturata farebbe una Direzione Generale o funzione specializzata
- Trasferiamo continuamente know how alle risorse interne, attivando un percorso di miglioramento continuo e generando innovazione gestionale
- Operiamo con forte orientamento alla catena del valore
- Creiamo sinergia metodologiche con approcci pragmatici e coordinamento unitario fra vari professionisti eventualmente coinvolti e tra questi e le risorse interne all'organizzazione

Il percorso classico

A

FASE DI AVVIO

1
ANALISI INIZIALE

2
INDIVIDUAZIONE DELLE SPECIFICITA' E PRIORITA'

3
PREDISPOSIZIONE DI UN PIANO DI INTERVENTO

B

PROGETTAZIONE DEGLI INTERVENTI

4
ATTUAZIONE DEL PIANO DI LAVORO

e lancio di sottoprogetti specifici

C

REALIZZAZIONE DEGLI INTERVENTI

5
REALIZZAZIONE OPERATIVA DELLE DIVERSE COMPONENTI

in collaborazione con le strutture interne/esterne indicate dalla direzione.

D

GESTIONE E MONITORAGGIO

6
VERIFICA PERIODICA DEL PIANO DI LAVORO E SUPPORTO GESTIONALE

Risorse umane e organizzazione

Le Risorse Umane sono l'asset più importante di cui le organizzazioni dispongono. Paradossalmente i processi riguardanti la loro gestione sono i meno conosciuti e presidiati.
L'esperienza del fondatore, unita a quella di un team multidisciplinare composto da direttori e specialisti consente di colmare questo importante "gap" alleviando l'imprenditore nel difficile compito di gestire il day by day e stimolandolo verso moderni sistemi di sviluppo organizzativo ed aiutandolo a guidare il cambiamento.

Lucio Formica
Management e Sviluppo

Team coordinato da Lucio Formica, oltre vent'anni di esperienza manageriale in gruppi multinazionali e 15 nel mondo dei servizi avanzati per le imprese, rappresentando un mix unico di competenze per il supporto delle organizzazioni nei processi di cambiamento. Il team multidisciplinare consente di coprire tutte le aree tecnico-specialistiche.

Marketing & Sales

La missione di questa linea d'intervento è quella di elaborare approcci innovativi per competere nei mercati, conoscendone le dinamiche, metodologie di marketing e gestione, avendo come obiettivo degli interventi il R.O.S. (ritorno sulle vendite). Fondiamo la nostra distintività sulla grande esperienza dei nostri consulenti e partner professionali, maturata nelle varie "industries" e ambiti merceologici.

Il brand con cui veicoliamo la nostra offerta è ROSTEAM.

IL PROGETTO Llov A SHANGHAI la progettazione dell'innovativo concept "luxury outlet village"

Comunicazione Integrata

La comunicazione d'impresa esterna ed interna, costituisce un asset strategico fondamentale per qualsiasi organizzazione che voglia crescere ed espandere il proprio mercato in Italia e all'estero.
L'integrazione tra attività online-offline, diverse tecnologie e canali, l'utilizzo di piattaforme dedicate, richiedono competenze specialistiche e abilità particolari per lo sviluppo del business e dell'immagine aziendale.
Gli obiettivi sono molteplici: accrescere la notorietà e l'autorevolezza del Brand, informare, ispirare ed educare, stimolare all'acquisto, generare contatti qualificati e clienti fidelizzati, costruire identità e "spirito di squadra" all'interno dell'organizzazione.

Il team e coordinato da Giorgio Maresca di Blue Communication Consulting . Giorgio ha maturato una esperienza ultraventennale in agenzie nazionali e multinazionali

Strategia, Finanza e Sviluppo Internazionale

La priorita' attribuita alla crescita ed allo sviluppo del business e' fondamentale sia dal punto di vista degli obiettivi (finanziari e non) dell'imprenditore o di chi governa l'organizzazione, sia da quello del management e dei dipendenti, che devono essere attratti e motivati. La definizione e l'implementazione di strategie di crescita richiedono un approccio strutturato che combina creativita', competenza e rigore analitico. Qualora lo sviluppo aziendale richieda l'apporto di capitali esterni, l'articolazione della strategia e' particolarmente critica.

Questa linea di servizi completa in chiave di sviluppo le diverse competenze "dal pensiero" alla "trasformazione", sia per aziende consolidate che intendono innovare per espandersi sia per neo-imprese o "scale-up" di imprese con potenziale ma che hanno esigenze di competenze specifiche e di finanza a supporto della crescita.

Il team è coordinato da Ilario Di Bon di Create Growth Partners, con uffici a Londra . Ilario ha maturato una esperienza ultraventennale vissuta in tre continenti diversi (Europa, Asia e Usa) sia in grandi Gruppi Multinazionali che Società di Investimenti, ricoprendo posizioni di alto livello come dirigente e gestore di fondi globali.

International Networking (IN) esprime la vocazione sia internazionale che più in generale di espansione e crescita. Fornisce dinamismo alla missione del Network con una forte integrazione con le altre linee di servizio e le risorse ad esse associate.

Contatti

BUSINESS PARTNERS SRL

Sede amministrativa :
via Dante Alighieri, 2
- Jesi (AN) -
tel +39 (0)731 648110

Sede operativa :
Corso Garibaldi, 63 - Forlì -
tel +39 (0)543 20216

www.bsnpartners.it
info@bsnpartners.it

Resident partners:

ROMA
Viale Castrense, 8
00182 Roma

SVIZZERA
Lugano

LONDRA
Wimbledon