

PRESENTAZIONE DI LEONELLO BOSCO



Leonello Bosco è Consulente di Internazionalizzazione e Sviluppo Organizzativo da oltre 25 anni, provenendo da precedenti esperienze di Dirigenza Industriale. Da quattro anni si occupa prevalentemente di Cina e Asia.

Attualmente ricopre i seguenti incarichi:

- Consulente Senior dell'Italian Desk di Dezan Shira & Associates, la maggiore organizzazione italiana in Asia di consulenza legale, societaria, fiscale, amministrativa, con 9 Uffici in Cina, 5 in India e 2 in Vietnam, e oltre duecento dipendenti diretti. Si occupa in particolare delle relazioni con i Clienti italiani.
- Partner e Consulente Senior di Keen Score International, società di consulenza strategica e operativa per le attività di internazionalizzazione delle Imprese Italiane in Cina e Vietnam. Cura direttamente gli aspetti strategici nella fase di pre-investimento e le modalità operative di ingresso in Cina. Fornisce alle imprese italiane la ricerca e la selezione di personale – Cinese e Italiano – le strategie commerciali e marketing per la penetrazione commerciale, gli studi di mercato. Opera anche attraverso l'assunzione diretta di cariche societarie pro-tempore, in particolare nelle fasi di start up. Svolge direttamente il ruolo di Supervisor e Coordinatore Organizzativo per diverse aziende italiane delocalizzate in Cina.
- International Marketing Manager del Training College di Shenzhen, facente capo al National Statistics Bureau of PRC, l'Istituto Nazionale di Statistica Cinese. In questa veste ha promosso un master post laurea per neo laureati e manager italiani interessati ad una formazione full immersion in Cina.
- E' partner, co-fondatore e responsabile di DBK ALLIANCE, una nuova struttura organizzativa, costituita da Dezan Shira & Associates, Shenzhen Bridgshine Industrial Co. (una delle maggiori società di Trading e Commercializzazione a capitale straniero sul mercato Cinese) e Keen Score International. DBK ha lo

scopo di sostenere le iniziative italiane in Cina e Asia fornendo attraverso un unico punto di accesso, tutti i servizi necessari all'insediamento industriale o commerciale in Cina.

- Autore del manuale AFFARI CINESI, edito nel 2008 da Editrice Le Fonti – Milano –
- Referente per i Paesi Asiatici per APMI Modena (Associazione Piccole e Medie Imprese)
- Autore di numerosissimi articoli e interventi in Seminari e Conferenze.

Precedentemente:

- Formatore nel Corso di Alta Formazione post laurea sulla Cina di COFIMP Bologna (Consorzio Formativo di Unindustria Bologna)
- Consulente di internazionalizzazione per i Paesi dell'Est Europa, agendo come Ufficio convenzionato con l'Unione Europea per i Progetti Jopp Phare / Tacis, ottenendo l'approvazione comunitaria per oltre 20 progetti di investimento in Polonia, Romania, Russia, Slovacchia, Repubblica Ceca.
- Project Manager per conto di FINEST spa (Finanziaria Regionale Veneto-Friuli, partecipata da Simest), per un progetto di Assistenza Tecnica e Consulenza Industriale in Bosnia-Erzegovina, finanziato dal Ministero del Commercio Estero.
- Consulente del Segretario Generale della Confartigianato Nazionale per una indagine conoscitiva nazionale sul livello di internazionalizzazione delle Imprese Artigiane.
- Area Manager Medio Oriente e successivamente Direttore Commerciale di una primaria azienda nel settore arredamento.

L'attività ha spaziato inoltre in diversi settori e specializzazioni:

- Formatore, Personal Career Coach presso il Centro Limens di Psicologia Applicata e Sviluppo Personale di Conegliano (Treviso), agendo come Master Certificato in PNL (Programmazione Neuro-Linguistica)
- Ha pubblicato il manuale **MANAGER DEL BENESSERE** presso Editore Franco Angeli – Milano – ora alla terza edizione.
- Diploma di Perito Turistico
- Ha frequentato la Scuola Superiore di giornalismo presso l'Universita' di Urbino
- Ha ottenuto il SIX SIGMA Green Belt Certificate presso il Consortium of University for International Study di Asolo (Treviso)
- Lingua madre italiano. Parla fluentemente inglese e francese, conoscenza base della lingua tedesca.

www.nellobosco.it

Focus di interesse e di specializzazione

- Strategie di pianificazione delle attivita' internazionali: export, delocalizzazione produttiva, penetrazione commerciale: Timing, Assistenza Tecnica nella stesura di Business Plan Industriale-Finanziario, valutazione delle risorse italiane da assegnare al progetto internazionale, politiche di sourcing e import.
- Assistenza tecnica nelle relazioni con partner esteri, negoziazione dei rapporti contrattuali, societari ed economici, in particolare nella valutazione e coordinamento delle azioni per la costituzione di Joint Ventures miste;
- Assistenza nello start up di Societa' estere, incluso il coordinamento delle risorse locali e dei Consulenti incaricati delle attivita' legali e societarie, monitoraggio delle attivita' operative, pianificazione, attuazione e monitoraggio delle azioni di Sviluppo Organizzativo concordate e loro monitoraggio, raccordo tra Management locale e

Management Italiano, sia in veste di Temporary Manager che attraverso l'assunzione di Cariche Sociali nelle Società delocalizzate;

- o Ricerca e selezione di Middle e Top Managers locali e italiani da assegnare all'unità delocalizzata, assessment delle risorse locali, definizione dei percorsi di inserimento e di formazione;
- o Area commerciale: marketing strategico e operativo per la penetrazione commerciale in mercati esteri, in supporto alla Direzione Commerciale. Analisi e valutazione di mercato, con indagini sul campo (Cina e Vietnam) relativamente a: politiche di branding, analisi della concorrenza, ricerca e valutazione di potenziali partner commerciali. Organizzazione di reti di vendita e distribuzione, con ricerca, selezione ed assessment di personale di vendita diretto o agenti di vendita. Supporto al management nelle politiche di distribuzione, in particolare nel settore retail, franchising, shops monobrand diretti. Supporto, monitoraggio e coordinamento delle attività di vendita sul mercato estero, anche attraverso l'assunzione di incarichi di management temporaneo.

Contatti

- Contatto preferenziale: Skype on line **02.40047933**. Al costo di una chiamata italiana, attiva una chiamata al mio indirizzo skype, con possibilità di lasciare un messaggio vocale.
- Contatto skype: nello_bosco
- Cellulare italiano: 335.245057
- Cellulare Cina: +86.13530846885
- Ufficio Cina: +86.755.82091075 – orario ufficio Cinese -
- Ufficio Cina + 86.755.22161942 – extra orario ufficio Cinese -
- Ufficio di collegamento in Italia: 0422.264026

bosco@keenscore.com

Siti di riferimento

www.keenscore.com

Il sito di Keen Score International

Room 3210, News Building,
No. 2, Shennan Zhong Road,
Shenzhen 518027, PRC
Tel: +86 755 82091075
Fax: +86 755 82090797
Email: info@keenscore.com

12/F VIP Commercial Building,
120 Canton Road, TST,
Kowloon, Hong Kong

www.dezshira.com

Il sito di Dezan Shira & Associates

www.bridgeshine.com

Il sito di Bridgeshine Industrial Co.

www.chinabusinesseducation.com

Il sito delle attività formative del Training College

<http://keenscore.blogspot.com>

Il blog di approfondimento sulla Cina

www.affariicinesi.com

Il sito di presentazione del libro AFFARI CINESI

