

## Curriculum Vitae Dario Ramilli



### INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Dario Ramilli
Indirizzo	Via Colletta, 73 - 20137 Milano, Italia
Telefono	379 - 1249712
E-mail	dario.ramilli@digiacademy.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	9 luglio 1965
Stato civile	Coniugato

### ESPERIENZA PROFESSIONALE

**Dal 02/2020**

**Di.Gi. Academy**

*Azienda nata nel 2008 attiva nel settore della formazione, consulenza e sicurezza informatica*

**Amministratore Delegato**

**Dal 11/2011**

**S. Lattes & C. Editori**

*Azienda Editoriale Settore Scolastico con 27 dipendenti e 45 agenzie. Fatturato 25mil.*

**Amministratore Delegato**

Nel periodo lavorativo in oggetto, la Casa Editrice ha triplicato la quota di mercato, passando dal 3,3% al 9,6% diventando il primo marchio sul mercato, in un quadro di progressivo e significativo decremento della popolazione scolastica italiana (fonte: Fondazione Agnelli), segnando anche, in particolar modo dal 2014, un significativo incremento dei ricavi lordi passando da circa 9 milioni a 25 milioni.

Ho assunto la responsabilità di coordinamento e di ottimizzazione di tutte le attività operative dell'azienda, oltre a quelle afferenti alla **direzione commerciale** e **amministrativa finanziaria**.

In particolare, occupandomi di stabilire la strategia di sviluppo dei prodotti e dei servizi, con la responsabilità di definire i mezzi necessari attraverso la stesura di business plan triennali, oltre che del reclutamento degli stessi attraverso il sistema bancario.

Per la parte progettuale e produttiva sono stato coadiuvato da un Consigliere di estrazione editoriale cui sono state assegnate le deleghe inerenti.

Ho assunto, inoltre, il ruolo di **Responsabile della gestione e dello sviluppo del personale** gestendo e supervisionando tutti i processi relativi al personale: pianificazione e acquisizione del personale (nel periodo in essere il personale è cresciuto di 9 unità), occupandomi della formazione, della valutazione e della definizione dei percorsi di carriera e delle politiche retributive, operando coerentemente con gli obiettivi aziendali.

Attraverso un processo di ridefinizione delle strategie aziendali ho avviato, per proteggere la società dalle insidie dall'innovazione digitale e, quindi, per converso per coglierne le opportunità, un profondo processo di **Digital Transformation**, orientato in particolar modo su tre aree di intervento, quella volta alla creazione di libri digitali, quella della creazione e vendita di app disciplinari e quella di realizzazione di blog e siti web disciplinari.

Decisive, in tal senso, l'implementazione di strategie di social media marketing attraverso cui migliorare la presenza digitale del brand, la sua visibilità e il suo posizionamento con l'obiettivo di giungere al cliente finale attivando canali comunicativi e distributivi alternativi a quelli tradizionali e, quindi, creare un DB studenti attraverso il rapporto con famiglie/genitori.

Ho avviato la creazione di una nuova area di business, ovvero un'area di formazione docenti sul territorio e a distanza (Webinar), ottenendo per la qualità del servizio offerto l'accreditamento presso il Ministero della Pubblica Amministrazione.

Attraverso l'identificazione di contenuti adeguati, articolati su corsi annuali, corsi brevi e seminari di aggiornamento si è avviata un'ulteriore area di Business che a regime porterà un incremento di ricavi stimato intorno a 1,5 milioni.

### **Dal 2007 al 10/2011**

### **Direttore Generale**

Ho assunto, in aggiunta alle aree precedentemente presidiate, la responsabilità dell'area amministrativa e finanziaria supervisionando, organizzando e coordinando i servizi amministrativi, contabili e finanziari, in particolare implementando il controllo di gestione, per analizzare gli scostamenti tra quanto programmato e quanto realizzato, individuando i fattori e le cause determinanti, prospettando interventi migliorativi nella gestione aziendale e sulla strategia di medio termine.

La funzione è stata esercitata, inizialmente e per un periodo di circa 18 mesi, in un contesto di forte tensione finanziaria, conseguenza del recesso di un socio e della conseguente liquidazione dello stesso con mezzi della società.

### **Dal 01/2003 – 2007**

### **Direttore Commerciale**

Ho svolto la mia attività assicurando il raggiungimento degli obiettivi aziendali di fatturato e di margine attraverso l'elaborazione delle strategie e delle politiche di marketing e commerciali, definendo obiettivi di vendita e di budget commerciale annuali e pluriannuali, nonché definendo le azioni e gli strumenti più idonei al raggiungimento degli obiettivi stessi.

Ho assicurato il coordinamento della struttura commerciale, attraverso l'implementazione di sistemi di verifica periodica del livello delle vendite, del controllo dei costi delle strutture di business, dell'assunzione di azioni a sostegno e di meccanismi di incentivazione, assicurando, infine, la disponibilità tempestiva dei prodotti sui diversi canali distributivi

### **Dal 04/2000 al 01/2003**

### **Paravia Bruno Mondadori S.p.A**

**Direttore commerciale**

**09/97 al 03/2000**

**Edizioni Bruno Mondadori**

**Direttore Commerciale**

**11/1995 – 08/1997**

**Archimede Edizioni**

**Responsabile Commerciale**

**09/1991 - 11/1995**

**Edizioni Sorbona Milano**

**Responsabile Commerciale**

**02/1987 – 08/1991**

**Titolare di Impresa Commerciale  
Agente di Commercio – DeAgostini S.p.A.**

**ISTRUZIONE**

- Laurea in Economia e Commercio conseguita presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Anno scolastico 1989-90
- Diploma di Ragioneria conseguito nel 1984 presso l'Istituto Tecnico Commerciale Nicola Moreschi di Milano.

**CORSI DI FORMAZIONE**

Business Transformation Strategy Masterclass 22-23-24 novembre 2018  
Talent Garden Innovation School Milano

**COMPETENZE LINGUISTICHE**

Greco (madrelingua)  
Inglese (buono, scritto e parlato)

**Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/03 sulla Tutela della Privacy.**