

**DANIELE RIMINI**

[drimini@pdfor.it](mailto:drimini@pdfor.it)

Professore di *Key Account Management* – Master in Sales & Marketing Management  
Professore di *Service Management* – Master in Management  
Bologna Business School  
Università di Bologna

**OTHER ACADEMIC POSITIONS**

*Teaching*

In ambito universitario, è professore a contratto nel Corso di Laurea di Economia del Turismo per la materia "Marketing" e nel Corso di Laurea Specialistica in Amministrazione e Revisione Aziendale per la materia "Marketing dei servizi" presso l'Università di Bologna, sede di Rimini. Esperto nelle attività di pianificazione e sviluppo marketing e commerciale, svolgo attività formativa nelle faculty di Bologna Business School, Luiss Business School, CUOA, Fondazione IDI, nell'area Marketing e Vendite.

**2002 – 2009, Università di Bologna Almamater**

Facoltà di Economia del turismo. Marketing nel corso di laurea di Economia del Turismo. Professore a contratto.

**2006 – 2009, Università di Bologna Almamater**

Facoltà di Economia del turismo. Marketing per i servizi e per il turismo nel corso di laurea specialistica Amministrazione e Revisione Aziendale. Professore a contratto.

**OTHER POSITIONS**

**2006 – 2007, CrossGap (Localizzazione)**

Attività di consulenza direzionale per la definizione del piano di marketing. Pianificazione e programmazione dell'attività di vendita gestita tramite agenti plurimandatari. Coaching nell'area marketing e commerciale per lo sviluppo personale dei due referenti interni. Ricerca di mercato per lo sviluppo dell'attività di vendita in Italia.

**2006 – 2009, Soilmec gruppo Trevi (Macchine per il sottosuolo)**

Attività di coaching nelle aree marketing e vendite per la predisposizione del piano da inserire nel business plan 2007-2011 da presentare agli azionisti. Sviluppo strategie di vendita a livello internazionale con gli area manager della società.

**2006 – 2008, Berto EG (Produzione tessuto)**

Attività di consulenza direzionale per l'impostazione del piano di marketing. Pianificazione e organizzazione attività di vendita tramite fiere ed eventi.

**2007, Savhotel (Turismo)**

Intervento formativo sulla gestione del piano di marketing alberghiero. Analisi dei competitor, definizione del posizionamento, caratterizzazione dell'offerta nei confronti dei segmenti target. Politiche di yield management.

**2007, Marzocchi Pompe (Meccanica)**

Intervento formativo all'area commerciale per la gestione della customer satisfaction. Coaching al Direttore Commerciale per la gestione del progetto di introduzione del sistema CRM in azienda.

**2007 – 2008, Consorzio Cortina Turismo**

Attività di consulenza strategica per l'impostazione del piano promozionale di Cortina. Analisi S.W.O.T. sviluppata all'interno di un progetto di ricerca che ha coinvolto gli operatori della località.

**2007 – 2008, Meloni (Settore vitivinicolo)**

Attività di consulenza direzionale per l'impostazione del piano di marketing. Assistenza in fase di attuazione con coinvolgimento della rete di vendita e dei distributori. Intervento formativo sulla gestione del cliente.

**2007 – 2008, Crif (Settore Bancario)**

Intervento formativo sul marketing dei servizi. La gestione del pacchetto di offerta, il sistema di erogazione del servizio e l'importanza del personale di contatto. Definizione dei criteri per la misurazione della qualità del servizio.

**2008, Sinergas (Vendita gas)**

Attività di consulenza direzionale per l'impostazione del piano di marketing. Sviluppo attività di vendita nelle aree limitrofe all'attuale bacino commerciale. Intervento formativo sul marketing dei servizi e il controllo della qualità del servizio erogato.

**2008, Friulparchet (Produzione parquet)**

Attività di consulenza direzionale per l'impostazione del business plan. Definizione delle strategie di marketing sul mercato nazionale e internazionale. Attività di controllo e gestione della rete vendita plurimandataria.

**2008, CPL Concordia (Utilities)**

Intervento formativo sulla comunicazione efficace per i capi commessa. La gestione dei collaboratori, le leve motivazionali, il coinvolgimento del gruppo di lavoro.

**2008 – 2009, DLC – Tonino Lamborghini (Scarpe antinfortunistica)**

Intervento consulenziale per la predisposizione del piano di marketing e del piano di vendita per i due brand commercializzati. Ridefinizione delle politiche di canale di vendita sulla base delle analisi di mercato effettuate.

**2008 – 2009, Lesepidado (Prodotti per la pasticceria)**

Intervento consulenziale per la predisposizione del business plan triennale. Attività di coaching ai responsabili commerciali per la definizione delle politiche di vendita e di gestione della rete di distributori.

**2009, Adriaship (Vendita barche a vela)**

Coaching ai venditori e predisposizione del piano di vendita per l'anno 2009. Intervento formativo sulle tecniche di vendita per gli acquisti ad alto coinvolgimento emotivo.

## EDUCATION

MBA, Master in Business Administration - Profingest Management School - Bologna - certificato ASFOR (15 mesi a tempo pieno).

Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Bologna a pieni voti.

## PRINCIPAL PUBLICATIONS

- Come redigere un Business Plan – Manuale operativo  
Paolo Di Marco, Daniele Rimini (Edizioni Martina, 2007)
- Come sviluppare in azienda la metodologia del Project Management  
Paolo Di Marco, Daniele Rimini (Edizioni Martina, 2008)
- Fare marketing nelle aziende industriali  
Daniele Rimini (Edizioni Martina, 2009)