

tomasello&PARTNERS
business in contact



Company Profile



Lo studio

“Dopo un’esperienza di oltre 35 anni maturata a livello di direzione commerciale e generale in aziende private, Luigi Tomasello decide di dar vita ad un nuovo progetto. Creare una struttura organizzata, con differenti competenze tecniche, gestionali e formative, in grado di sostenere e affiancare le aziende nel mercato nazionale e internazionale”.

Lo Studio Tomasello & Partners viene fondato nel 2011 da Luigi Tomasello, in seguito a un’esperienza di oltre 35 anni maturata in aziende private, a livello di Direzione Commerciale e Direzione Generale.

Lo Studio eroga consulenza e formazione personalizzata, per rispondere alle diverse esigenze aziendali e del mercato ed è in grado di garantire assistenza a imprese nazionali e internazionali di qualsiasi dimensione, appartenenti a diversi settori.

In questi anni di attività, lo Studio ha seguito oltre 40 aziende, operando in modo professionale nel rispetto degli impegni contrattuali intrapresi e realizzando gli obiettivi di miglioramento in termini di contenuti, tempi e costi condivisi.

I valori, la vision e la mission

Lo Studio Tomasello & Partners si impegna a mettere al servizio di ogni cliente esperienza e competenza, al fine di instaurare un solido rapporto di fiducia. I principi guida a cui i professionisti dello Studio si ispirano nello svolgimento delle loro attività sono:

Passione

Cura delle relazioni

Formazione e aggiornamento costante

Trasparenza

Pragmatismo

Fiducia

Professionalità

Lo Studio si pone come obiettivo quello di crescere insieme ai suoi clienti e costruire progetti sempre più ambiziosi, per sviluppare strategie competitive e adatte alle singole esigenze.

Lo Studio Tomasello & Partners crede fortemente nell'apprendimento costante e porge molta attenzione alla formazione del suo team. Lo Studio mira a un aggiornamento e un'evoluzione continua della propria squadra, con l'obiettivo di soddisfare anche le esigenze più specifiche e complesse delle aziende.

Il team

Il successo dei progetti seguiti dallo Studio è legato soprattutto al lavoro costante di un team di professionisti, capaci di interpretare i bisogni del mercato e di fornire un accurato supporto decisionale alle aziende che desiderano trovare risposte alle loro esigenze di miglioramento ed innovazione.



Luigi Tomasello
CEO e Consulente Senior
Innovation manager
Senior HR Specialist

- organizzazione aziendale
- creazione e sviluppo della rete commerciale
- pianificazione e controllo di gestione
- definizione di piani strategici
- coordinamento di operazioni straordinarie e ristrutturazioni aziendali
- bilancio delle competenze



Cristina Conti
Consulente
Laurea in Sociologia e Comunicazione
Magistrale in Economia e Marketing
Innovation manager

- organizzazione aziendale e commerciale
- processi e strumenti aziendali
- area relazionale e risorse umane
- job description e bilancio di competenze



Luciano Miano
Consulente
Laurea in Marketing
Magistrale in Economia e Gestione delle Imprese
Innovation manager

- pianificazione e controllo di gestione economica e finanziaria
- gestione del credito
- coordinamento di operazioni straordinarie e ristrutturazioni aziendali



Gaia Mascini
Consulente Junior
Laurea in Economia e Gestione delle Imprese
Diploma di Professional Coaching

- coaching e business coaching
- coordinamento dei corsi di formazione
- coordinamento gruppo di acquisto



Marco Tomasello
Consulente Junior
Laurea in Economia e Commercio

- strumenti di Supply Chain Management
- pianificazione e controllo di gestione
- gestione del magazzino e dei flussi informativi



Marzia Franca
Responsabile amministrativa

Collaborano con lo studio, da diversi anni, professionisti specializzati in ambiti tecnici e relazionali.



Gli ambiti di intervento dello studio

“Mettersi insieme è un inizio,
rimanere insieme è un progresso,
lavorare insieme è un successo”

Henry Ford

1. Consulenza

La consulenza rappresenta il cuore pulsante dell'attività dello Studio Tomasello & Partners. Lo Studio lavora quotidianamente insieme alle aziende per garantire una costante crescita professionale e personale delle risorse umane direttamente coinvolte nell'attuazione di strategie e progetti aziendali.



Organizzazione e gestione aziendale

Area risorse umane

- Definizione dell'organigramma aziendale
- Ricerca e selezione del personale
- Formazione e affiancamento in azienda
- Job Descriptions e Bilancio di competenze
- Analisi e ottimizzazione delle procedure aziendali

Area commerciale

- Analisi e riorganizzazione dell'Area Commerciale interna ed esterna
- Implementazione di strumenti per il controllo e la gestione delle vendite
- Creazione e sviluppo della rete commerciale Italia/Estero
- Sviluppo canali di vendita e copertura del territorio
- Analisi per lo sviluppo di nuovi mercati e nuovi prodotti
- Coaching per Ufficio Vendite, Funzionari, Agenti, Area Managers, Export Managers, Responsabili Commerciali
- Internazionalizzazione e crescita dell'Area Export
- Preparazione di meeting commerciali
- Pianificazione e organizzazione di webinar tecnici e commerciali

Area acquisti

- Ricerca, valutazione e selezione dei fornitori
- Implementazione strumenti per il controllo e la gestione degli acquisti
- Affiancamento durante le fasi del processo d'acquisto
- Modalità di gestione degli ordini
- Impostazione dello scadenziario fornitori
- Definizione accordi quadro
- Premi sugli acquisti
- Definizione e gestione scorte di magazzino

Supply chain

- Supporto nella digitalizzazione dei processi e degli strumenti aziendali
- Ricerca, valutazione e selezione della Supply Chain, calibrata su esigenze specifiche
- Analisi dei dati a supporto del Supply Chain Management
- Configurazione della propria Supply Chain, con i relativi strumenti di controllo
- Integrazione dei flussi e dei materiali della Supply Chain



Pianificazione e controllo di gestione

Area economica

- Riclassificazione del conto economico per centro di costo
- Analisi del rischio operativo: break-even analysis, margine di contribuzione sulle vendite e MOL
- Forecast economico
- Strumenti per l'analisi e il controllo costi
- Indice di rotazione e analisi delle marginalità
- Individuazione ed analisi dei KPI

Area finanziaria e patrimoniale

- Pianificazione finanziaria a medio e lungo termine
- Analisi dei Flussi di cassa
- Gestione del credito, del fido e degli incassi
- Gestione degli insoluti e recupero crediti
- Analisi delle condizioni e gestione dei rapporti con gli istituti bancari
- Finanza alternativa e agevolata
- Riclassificazione patrimoniale
- Individuazione ed analisi dei KPI



Operazioni straordinarie e startup

Operazioni straordinarie

- Due diligence finalizzata all'analisi e alla valutazione di azienda
- Ricerca e selezione di soci investitori e/o acquirenti
- Studio di fattibilità ed assistenza in operazioni quali acquisizioni, affitto/cessioni di azienda, conferimenti, fusioni, scissioni, liquidazioni, ristrutturazioni aziendali
- Consulenza e assistenza di diritto societario per nuove iniziative economiche, predisposizione di patti parasociali, gestione dei rapporti tra i soci
- Analisi e assistenza negli investimenti
- Predisposizione di Business Plan
- Consulenza e formazione per la fase di Start Up e sviluppo
- Orientamento e supporto al finanziamento d'impresa

2. Temporary management

I professionisti dello studio sono in grado di ricoprire posizioni di alto livello, in particolare nei ruoli di:

- Direzione Aziendale
- Direzione Commerciale
- Gestione Area Amministrativa

per l'impostazione di sistemi di Pianificazione, Gestione e Controllo, fondamentali strumenti per la formazione dei collaboratori a nuovi metodi di lavoro.



3. Formazione

L'attività di formazione è un elemento fondamentale, che rende la consulenza ancora più efficace. Durante il corso dell'anno, lo Studio Tomasello & Partners organizza corsi interaziendali che trattano tematiche di forte interesse a livello trasversale. Inoltre, sviluppa progetti specifici di formazione all'interno delle aziende offrendo un alto grado di personalizzazione dei corsi: lo Studio utilizza argomenti specifici, modelli ed esempi reali condivisi con il cliente per ottenere un'esperienza formativa pragmatica e centrata sull'obiettivo richiesto.

- Corsi di comunicazione efficace, leadership e team building
- Corsi per ufficio acquisti
- Corsi specialistici per responsabili commerciali, area managers e agenti/ funzionari
- Corsi di pianificazione economico-finanziaria
- Corsi di supply chain management



4. Coaching

Il Coaching è un metodo di sviluppo delle risorse e delle potenzialità della persona, che si basa su un rapporto di fiducia tra coach e cliente. Il coach accompagna il cliente in un percorso di crescita personale in cui è il cliente stesso a stabilire i propri obiettivi, rendersi consapevole del raggiungimento di essi ed attivarsi per concretizzarli.

Consapevolezza, responsabilità e autodeterminazione sono le colonne portanti di questo metodo che il coach andrà ad allenare nel cliente, in ogni sessione.

“[...] Liberare le potenzialità di una persona perché riesca a portare al massimo il suo rendimento; aiutarla ad apprendere piuttosto che limitarsi ad impartirle insegnamenti.”

Via B. Bedosti n. 21
61122 Pesaro, ITALY
Tel. +39 0721 408390
info@tomasellopartners.it
<http://www.tomasellopartners.it/>