

## Curriculum Vitae Europass

Prof. Dott. Manfredi Balboni Acqua  
Professore a contratto di:  
Tecnica del Commercio Internazionale (SECS-P/07)  
Dipartimento di Management, Finanza e Tecnologia  
Corso di Studi LM 77 – Economia e Management  
Università LUM Giuseppe Degennaro  
S.S. 100 km 18 – 70010, Casamassima (BA)

### Contatti

Dipartimento di Management, Finanza e Tecnologia  
Università LUM Giuseppe Degennaro  
S.S. 100 km 18 – 70010, Casamassima (BA)  
Email: [balboniacqua@lum.it](mailto:balboniacqua@lum.it)

### Formazione

1995 – 1996 Assistente Volontario presso la 1° Cattedra di Diritto Costituzionale - Dipartimento di Diritto Pubblico.  
Università degli Studi di Roma “La Sapienza”.

Dicembre 1994 Laurea in Giurisprudenza conseguita presso l'Università degli Studi di Roma “La Sapienza”.

### Esperienza professionale

Dal 2004 svolgo la mia attività nella consulenza di direzione con particolare focalizzazione nelle seguenti aree: consulenza nella gestione d'azienda, nello sviluppo commerciale ed industriale con particolare riferimento ai mercati esteri ed alle operazioni straordinarie.

Di seguito un sintetico elenco dei principali progetti e dei clienti più rappresentativi (i nomi sono omessi per evidenti ragioni di riservatezza).

#### SETTORE ENERGIE E RICICLO DEI RIFIUTI

- Progetto 1 – Energie rinnovabili. Attività pluriennale per l'individuazione di opportunità in ambito nazionale ed estero, presentazione ad investitori (principalmente esteri) di grandi progetti per la realizzazione d' impianti fotovoltaici, bio-metano, ecc. Il lavoro s'incentra, in estrema sintesi, nell'esame tecnico/giuridico/finanziario di un piano di acquisizioni di autorizzazioni, di sviluppo e di costruzione d'impianti.
- Progetto 2 – Trattamento e riciclo di rifiuti. Consulenza pluriennale per aziende nel settore in oggetto per l'individuazione di opportunità commerciali ed industriali in paesi esteri. In particolare nel settore del recupero e riciclo di materiali sia di provenienza industriali che municipale. Esame della normativa vigente con riferimento al transito internazionale dei materiali, agli aspetti logistici e tecnici, economico/finanziari.
- Progetto 3 – Certificazione energetica. Il mandato ha previsto la ricerca di un acquirente al fine di realizzare un'operazione straordinaria di compravendita di quote azionarie per una primaria azienda operante sul tutto il territorio nazionale nella certificazione energetica di grandi gruppi industriali.
- Progetto 4 – Oil&Gas. L'incarico pluriennale si è svolto attuando uno sviluppo & coordinamento sia commerciale che industriale (funzione di Direttore Commerciale) e sia in

ambito nazionale che estero attraverso il coordinamento di varie risorse aziendali nonché la definizione di operazioni societarie straordinarie come Joint Venture / Accordi Industriali / ecc. L'azienda operava nella costruzione d'impianti tecnologici per la produzione e l'efficienza energetica.

- Progetto 5– Costruzione d'impianti per la produzione di energia da fonte rinnovabile e per l'efficienza energetica. Il mandato pluriennale ha riguardato lo sviluppo ed il co-ordinamento dell'attività nel Centro-Sud Italia (funzione di Direttore Generale) con particolare riferimento alla costruzione di una rete di vendita, predisposizione delle offerte e gestione della clientela, delle commesse, analisi e controllo dei costi, ecc. A questo si è inoltre affiancato un incarico per analizzare e porre in essere un'operazione di M&A sull'intera azienda.

#### SETTORE INGEGNERIA E COSTRUZIONI

- Progetto 1 – Infrastrutture Gruppo presente da oltre 100 anni nel settore della componentistica e dell'ingegneria per ogni tipologia di infra-strutture (reti viarie, gallerie, contenimento dei terreni, porti, aeroporti, ferrovie, ecc) con fatturati medi di oltre 500 milioni di Euro/annui. Il mandato pluriennale si è incentrato sullo sviluppo dei mercati esteri con particolare attenzione all'area E.M.E.A. Frequenti trasferte estere, individuazione di grandi clienti internazionali anche con il co-ordinamento delle risorse commerciali locali.

#### SETTORE MARKETING E VENDITE

- Progetto 1 – Prodotti da tabacco (sigari e sigaretti) Società attiva da oltre due secoli nella produzione e commercializzazione di iconici prodotti da tabacco. Il progetto pluriennale ha avuto come obiettivo lo scouting di opportunità commerciali in varie aree del mondo (principalmente Medio Oriente e Centro America) contestualmente ad un'attività di sviluppo e gestione delle relazioni istituzionali per conto della direzione aziendale.
- Progetto 2 – Settore ristorazione e produzione di food. L'incarico prevede il ruolo di consigliere di amministrazione pluriennale. L'obiettivo è la crescita e lo sviluppo dell'azienda (che ha ristoranti in Italia ed all'estero) con l'incremento della rete di ristoranti aventi un format definito, attraverso la previsione di nuovi modelli di business e la ricerca d'investitori e/o forme di finanziamento sia in ambito privato che pubblico. Di recente è stata costituita una società che si occupa di produzione di cibo fresco.

Per quanto riguarda la produzione di beni e servizi sono stato Amministratore e Consigliere di Amministrazione di società che si sono occupate dello:

- sviluppo e costruzione di d'impianti fotovoltaici di varie dimensioni e tipologie;
- costruzioni di componenti elettro-meccanici ed elettronici per principali gruppi industriali nazionali ed internazionali operanti nel settore del riscaldamento, climatizzazione, illuminazione, settore del "bianco", ecc.
- progettazione e consulenza per impianti di produzione d'energia.

Le dimensioni di queste aziende rientravano nella classificazione della PMI italiana.

La mia esperienza come impiegato e, successivamente, quadro direttivo si è svolta presso le seguenti aziende multinazionali:

- 1998-2004 – Ho svolto per una società leader mondiale nel settore della produzione/commercializzazione di prodotti da fumo (sigarette, sigaretti, tabacco trinciato, ecc) le seguenti mansioni:
  - Analista Vendite e Distribuzione;
  - Quadro direttivo per le relazioni istituzionali, media e corporate.

- 1996 – 1998: mi sono occupato per la filiale di Varsavia (PL) della multinazionale leader mondiale nel settore dei prodotti dolciari delle seguenti attività:
  - Trainer nel dipartimento Marketing;
  - Analista vendita e sviluppo attività di Trade Marketing.

**Italiano** Madrelingua

**Inglese**  
**Francese**

Comprensione				Parlato				Scritto	
Ascolto		Lettura		Interazione orale		Produzione orale			
	Ottimo		Ottimo		Ottimo		Ottimo		Ottimo

## Capacità e competenze tecniche

La mia attività professionale si è svolta dapprima come dipendente e poi come consulente ed imprenditore.

Mi sono sempre confrontato ed ho interagito in contesti internazionali attraverso una serie di esperienze che hanno riguardato l'ampio e diversificato mondo dell'iniziativa imprenditoriale: dalla multinazionale alla piccola-media azienda, dal mercato nazionale italiano ai mercati internazionali.

Tra le varie sfide affrontate elenco, in modo non esaustivo, le seguenti tematiche:

- Gestione dello sviluppo commerciale internazionale.
  - Analisi di mercato e delle opportunità nei singoli paesi obiettivo;
  - Definizione di un piano di internazionalizzazione;
  - Coordinamento dell'attività commerciale all'estero.
- Direzione commerciale ed operazioni straordinarie.
  - Direzione e coordinamento di risorse;
  - Redazione del business plan e responsabilità degli obiettivi;
  - Ricerca della migliore soluzione commerciale / industriale / finanziaria per operazioni straordinarie.

La costruzione di un rapporto di medio-lungo termine è stata costantemente presente nella mia attività lavorativa puntando sulla condivisione degli obiettivi e dei rischi nella maggior parte dei progetti che ho seguito.

