

Frederick George Hamnett

Nato 1948 Torino

Formazione

- MBA biennale UNIVERSITY OF MARYLAND – Washington DC. Prima Area di Concentrazione Marketing; seconda Area di Concentrazione Finance
- Laurea Economia e Commercio PRODEO – Roma (Laurea “lunga”)
- Laurea Scienze Aziendali (5 anni di cui 2 Bachelor) SCUOLA SCIENZE AZIENDALI - Torino
- Bachelor Marketing (biennale) SCUOLA SCIENZE AZIENDALI – Torino
- Corsi vari in Marketing, sulla Dinamica dei Sistemi, altre tematica management e telematica

Profilo Professionale

- 26 anni di esperienza come consulente e formatore per aziende, enti e altre organizzazioni; in precedenza 6 anni come libero professionista
- Specializzato nei settori Marketing, Pianificazione e Controllo attività di Vendita, Ricerca per Decisioni di Marketing e profonde conoscenze in ambito Pianificazione Economico Finanziaria e Controllo di Gestione; competenze nella progettazione e sviluppo di modelli di simulazione dinamica dei sistemi e modelli telematici CSAT ed EFM mirati alla PMI e MGI del B2B.
- Sviluppo di strumenti propri per la produttività nell’Area Marketing per la PMI e per la MGI, in particolare nell’area del “business to business”
- Cooperazione con altre società di consulenza e formazione aree manageriali
- Finanza Agevolata
- A.U. e Direzione Agenzia Formativa Accreditata presso Regione Toscana
- Attività di ricerca nell’area Management e nell’area Formazione

I-KNOW.it ®

Sistemi di Performance & Knowledge Management

Fondatore e CEO di I-KNOW.it srl – Società di Servizi Avanzati per le PMI e le MGI con attività di ricerca sull’applicazione delle nuove tecnologie informatiche agli strumenti di produttività nel Marketing del B2B e nella Formazione

- Consulenza e Formazione area Marketing e Pianificazione Economico Finanziaria
- Gestione interventi in altre aree manageriali
- Realizzazione sistemi aziendali per la rilevazione della Customer Satisfaction
- Realizzazione sistemi aziendali per il monitoraggio dell’efficienza dei processi che generano valore per il cliente
- Progettazione modelli per miglioramento efficienza della relazione con i clienti
- Realizzazione rete di professionisti in grado di utilizzare e diffondere le nuove tecnologie di Marketing
- Ricerca clienti nuovi nel B2B

Cod. Docu: 100.10.08	Data compilazione: 15/06/2013	Pag. 1
Autore: F.G. Hamnett	Aggiornamento : 10/07/2013	Rev. 1