

# Marco Ciani Consulting

## Organizzazione e Metodo

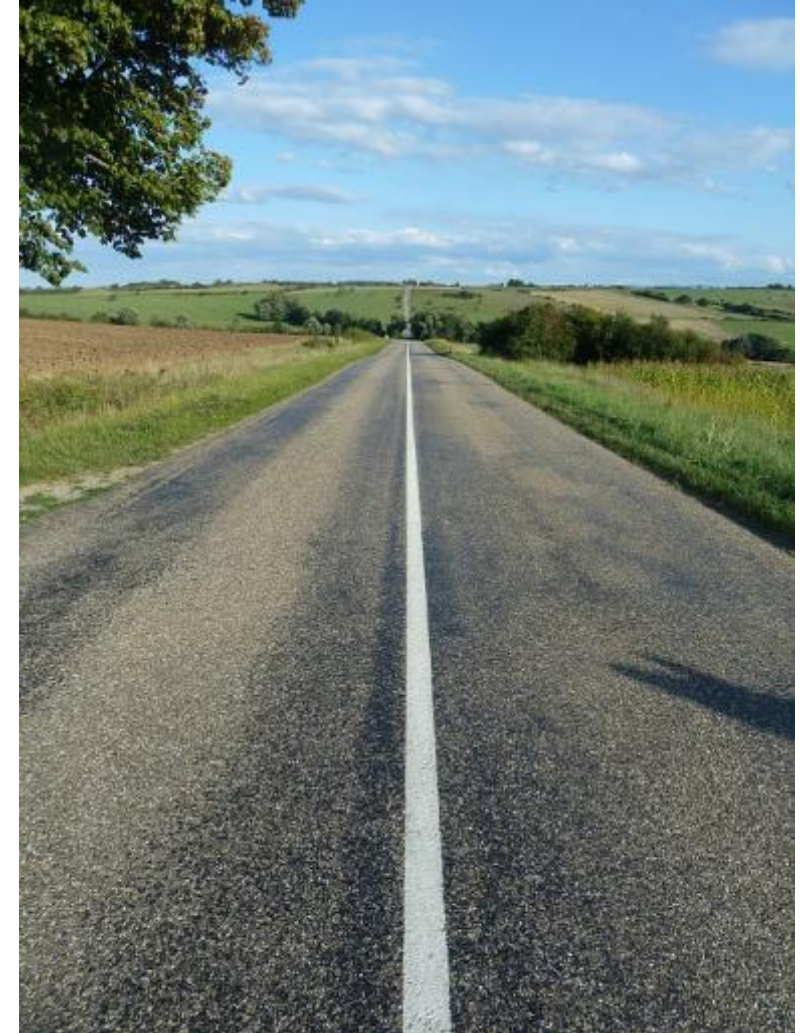
Company Profile

# Mission

Portare **soluzioni ad ampio spettro** nelle aziende: il nostro prodotto è fatto di **consulenza, formazione e strumenti**.

La nostra struttura è **proattiva, multidisciplinare** e votata alla **semplificazione e innovazione continua** di processi e metodi di gestione.

I servizi di consulenza che eroghiamo sono frutto di **esperienza praticata sul campo** cui affianchiamo attività di temporary management per rendere operativo quanto disegnato a livello teorico e concettuale.



# Un po' di storia

Fino al 2003 Marco Ciani lavora come manager in ambito pianificazione e logistica inbound

Dal 2004 al 2010 sempre come dipendente opera in ambito Organizzazione, Sistemi IT e Project Manager

Dal 2011 inizia l'attività sulla consulenza di Business come Freelance.

Nel 2013 inizia l'attività con Q&O Consulting di Reggio Emilia e la Toyota Academy

Dal 2015 si costituisce come Srl ed inizia l'avventura su progetti internazionali e di grandi dimensioni.

Nel 2019 inizia la collaborazione con Engineering Ingegneria Informatica S.p.A. società leader a livello globale nelle soluzioni SW per le aziende per servizi di Project Management su sistemi CRM.

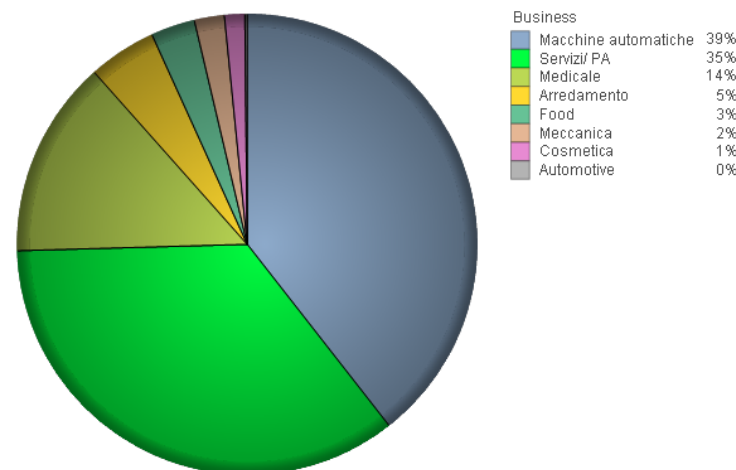


# Le nostre aree di intervento

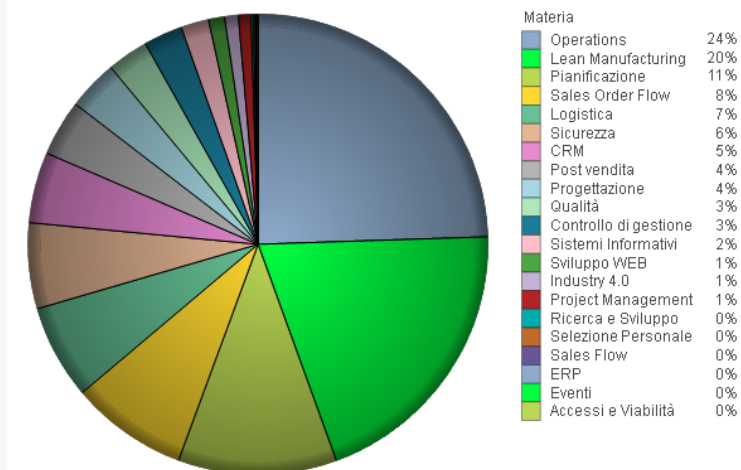
Seguiamo numerose aree di Business e facciamo progetti su tutte le aree aziendali ad eccezione dell'amministrazione. Facciamo tra i 15 e i 25 progetti/anno.

La classe A dei nostri interventi è Organizzazione, Project Management, BI e Temporary Management

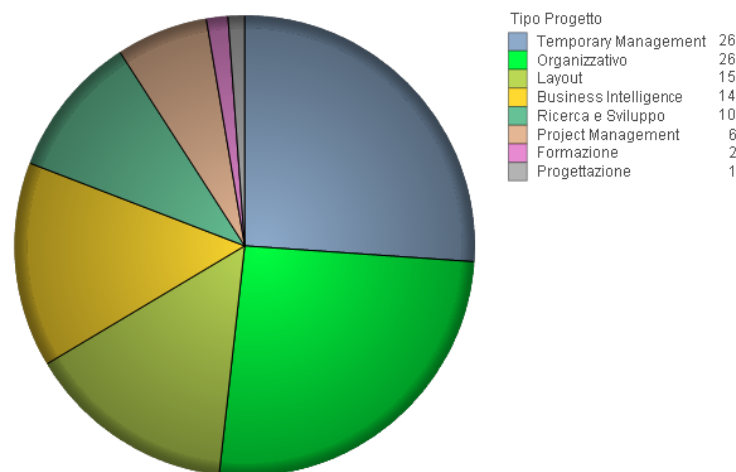
Analisi Progetti per Business Area



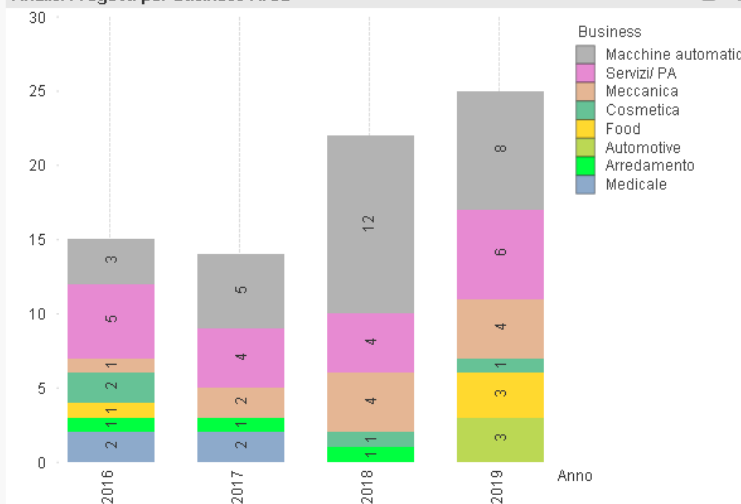
Analisi Progetti per Materia



Analisi Progetti per Tipo Progetto



Analisi Progetti per Business Area



# Cosa Offriamo

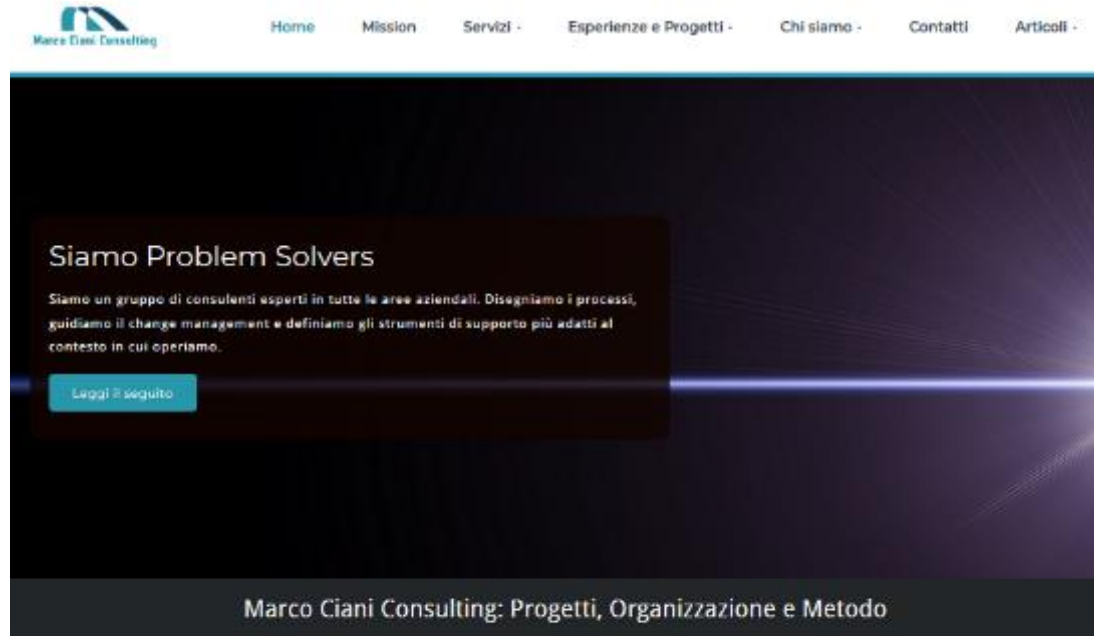
Siamo Problem Solvers

Lavoriamo in modalità Stage & Gate.

Documentiamo Tutto.

Formiamo le risorse interne.

Insegniamo a Misurare i Risultati.



## la nostra offerta di servizi

*I servizi che eroghiamo sono frutto di esperienza praticata sul campo cui affianchiamo attività di temporary management per rendere operativo quanto disegnato a livello teorico e concettuale. Il livello di copertura è ampio, multidisciplinare e si fonda sulla conoscenza di tutti i processi aziendali (Sales, Marketing, Acquisti, Produzione, Logistica, Ingegneria, Controllo di gestione) in numerosi contesti di business nonché la conoscenza degli strumenti e delle tecnologie a supporto dei relativi flussi informativi.*




**Lean Thinking**

- Lean Manufacturing
- World Class Manufacturing
- TPS
- Lean Office
- Workflow Automation



**Progettazione**

- Planificazione
- Logistica
- Layout di Stabilimento
- Sistemi di accesso
- WMS



**Sistemi Gestionali**

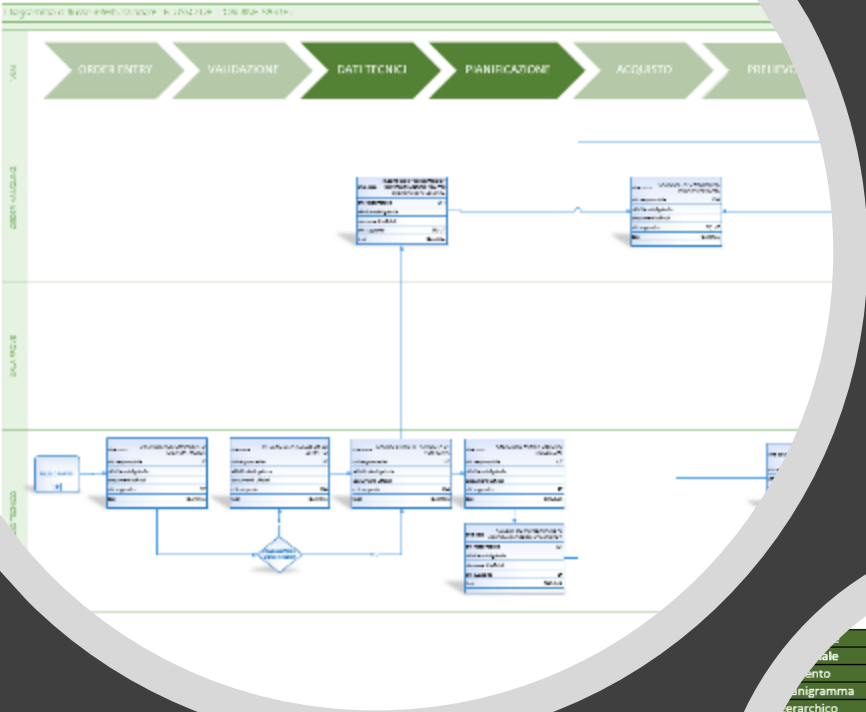
- ERP
- CRM
- SFA
- MES
- Business Intelligence



**Supporto**

- Coaching
- Project Management
- Temporary Management
- Formazione
- Assistenza





# Organizzazione

Ci occupiamo di Business Process Reengineering, Project Management, Selezione e implementazione ERP – CRM – SFA – MES, analisi e progettazione KPI, Business Intelligence, Temporary Management



**JOB DESCRIPTION**

Funzione	RESPONSABILE SERVICE
Area	VENDITE o DIREZIONE GENERALE
Organigramma	7 LIVELLO O QUADRO CONTRATTO METALMECCANICI
Gerarchico	VENDITE O DIRETTORE GENERALE
Mission	Coordina e promuove il flusso di Post Vendita. Definisce le politiche Commerciali per l'area Service e Ricambi. Rende Disponibili Servizi e Materiali per il Flusso Post Vendita. Gestisce in accordo con la Direzione la Business Unit in termini di Budget, Politiche, Pianificazione e Risultati.
Responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definire la Vendita e la Gestione dei servizi di:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Supporto on-line e/o telefonico</li> <li>Manutenzione preventiva</li> <li>Manutenzione correttiva</li> <li>Vendita ricambi</li> </ul> </li> <li>Erogare contratti di manutenzione (programmata e correttiva):               <ul style="list-style-type: none"> <li>Con garanzia</li> <li>Senza garanzia</li> <li>Copertura Full Service</li> </ul> </li> <li>Pianificare e monitorare il lavoro di tecnici esterni ed interni e il flusso materiali</li> <li>Monitorare l'efficienza e i risultati della Business Unit</li> <li>Analizzare le casistiche, classificare le non conformità e definire le di miglioramento</li> <li>Gestire la lista di competenze e la relativa evoluzione/ copertura</li> </ul>
Attività del	Concorda con le direzioni commerciali le politiche di vendita, funzione dei clienti e delle destinazioni (Kit ricambi, Consiglieri, Deposito, ecc...) Organizza e gestisce gli interventi dei tecnici interni od esterni, in base alle destinazioni in termini di economicità.



# Formazione

Facciamo formazione su  
Sistemi ERP e Metodi di Pianificazione.  
Insegniamo Tecniche di Project  
management  
Calcolo di KPI e Business Intelligence,  
Office Automation.  
Lean Office e Lean Manufacturing.

Marco Ciani Consulting  
Corso di avviamento al Project Management



Partire dagli anni 2K la disciplina del **Project Management**, ha preso piede al crescere della dinamicità e della complessità dell'environment in cui operano le aziende e le istituzioni.

Aziende hanno bisogno di **Project Management** in linea con tempi, costi e qualità sempre più stringenti.

Le tecnologie diventano obsoleti in breve tempo,

Le aziende si confrontano con una concorrenza più vasta che spesso utilizza manodopera a basso costo.

La necessità di raccogliere informazioni è cresciuta così come la facilità nell'ottenere dati.

La necessità di un **format** che consente alle aziende di preparare i dati in modo coerente e comparabile.

La necessità di una competenza:

## 5 PRINCIPI DEL LEAN

PRINCIPI

DESCRIZIONE

VALORE

- Definire il valore dal punto di vista del cliente
- Attenzione ai clienti che sono i fornitori

MAPPARE

- Mappare il flusso e identificare gli sprechi
- Attenzione alla difficoltà di quantificare i costi
- I processi non sono di immediata evidenza

FLUSSO

- Creare un flusso per accorciare i tempi di risposta
- E' più difficile vedere gli sprechi quando il flusso è lento

TIRARE

- Tiriamo il flusso lato cliente
- Cultura informale e meno gerarchica

COINVOLGIMENTO

- Migliorare in continuazione
- Il coinvolgimento del cliente

## Microsoft Dynamics

La applicativa delle principali aree funzionali gestite in AX 2012

Industry Sector Applications  
Distribution Retail Services Sector Public Sector

Horizontal Applications

CRM HCM: HR & Payroll SRM  
SCM Inventory Projects

Application Foundation

Reference Data Master Data Application Primitives

Framework

Clients Servers Tools

Technology Stack





# Metodologia

Alla base del nostro metodo c'è una suddivisione dei progetti in fasi misurabili ed un approccio in modalità Stage & Gate.

In questo modo il Cliente può facilmente verificare gli avanzamenti e decidere scientemente di proseguire nelle diverse fasi implementative impegnandosi solo al momento necessario.

I nostri deliverables sono Schemi Funzionali, Manuali Utente, Istruzioni Operative, Relazioni Tecniche, Elaborati CAD.

I rilasci dipendono dalla tipologia di progetto.



# Informazioni di Contatto

Marco Ciani

Email: [mciani@marcocianiconsulting.com](mailto:mciani@marcocianiconsulting.com)

Mobile: +39 339 3914607

WEB: <https://marcocianiconsulting.com/>

## Mappa

Siamo a Imola, ideale crocevia tra il nord-est ed il centro Italia. Ove richiesto seguiamo il cliente nella location in cui devono essere svolte le attività commissionate, sia sul territorio nazionale che all'estero:



[Ingrandisci Mappa](#)

## Links:

LinkedIn profile: <http://it.linkedin.com/in/marcociani/>

# Grazie

DISCLAIMER COPYRIGHT MARCO CIANI CONSULTING Srl

Le informazioni contenute in questo documento sono di proprietà di MARCO CIANI CONSULTING Srl

Questo documento è redatto a scopo puramente informativo e non costituisce elemento contrattuale;

contiene strategie, sviluppi e caratteristiche delle soluzioni proposte da MARCO CIANI CONSULTING Srl