

Marco Ciani Consulting

Company Profile

Argomenti

- Mission e storia
- Servizi
- Metodologia
- Progetti esemplificativi

Mission

Migliorare i processi aziendali e l'organizzazione

Forniamo **soluzioni ad ampio spettro** ai nostri clienti attraverso **consulenza, formazione e digitalizzazione**.

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 continui aggiornamenti sulle **pratiche e le tecnologie organizzative e digitali** a supporto e di **esperienza sul campo**.



Un po' di storia

Fino al 2003 Marco Ciani lavora come manager in ambito operations. 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 iniziando collaborazioni importanti con Toyota Academy e Q&O.

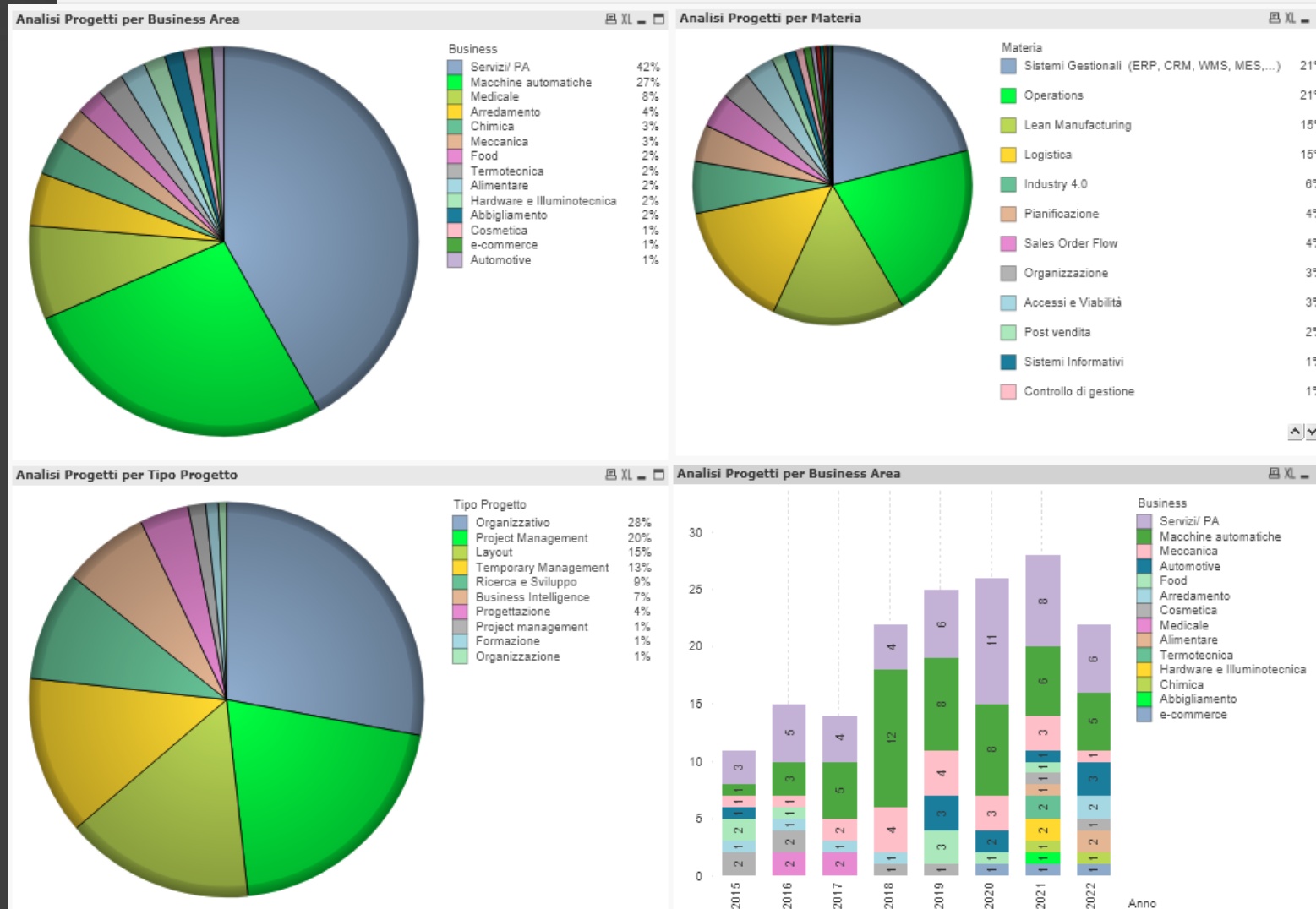
Dal 2015 si costituisce come Srl per una miglior tutela e copertura su progetti di consulenza di grosse dimensioni.

Negli ultimi anni abbiamo attivato collaborazioni importanti, con Engineering spa e Confindustria Romagna in un contesto di continua evoluzione dei servizi a supporto dei nostro clienti.



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 25 e i 30 progetti/ anno. La classe A dei nostri interventi è Organizzazione, Project Management, progettazione Layout e Temporary Management



Argomenti

- Mission e storia
- Servizi
- Metodologia
- Progetti esemplificativi

Servizi

In primis siamo problem solvers di esperienza.

Offriamo Progetti in modalità Time and Materials.

Vi assistiamo in tutto il mondo.

Lavoriamo in modalità Stage & Gate.

Documentiamo Tutto.



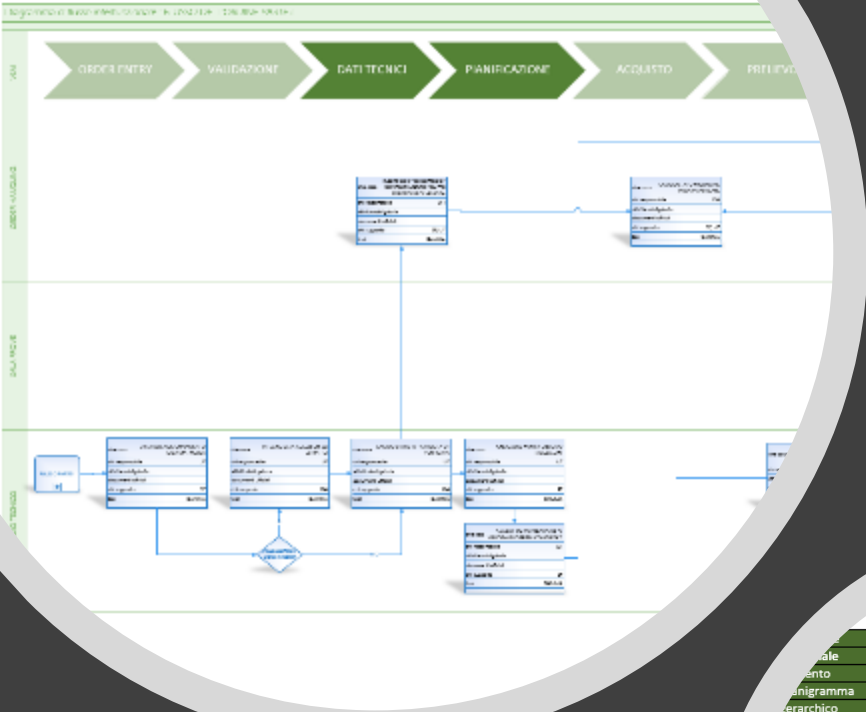
Home Mission Servizi ▾ Esperienze e Progetti ▾ Chi siamo ▾ Lavora con noi ▾ Contatti Articoli ▾

portiamo logiche lean e di digitalizzazione a supporto dei vostri processi aziendali

i nostri servizi di consulenza

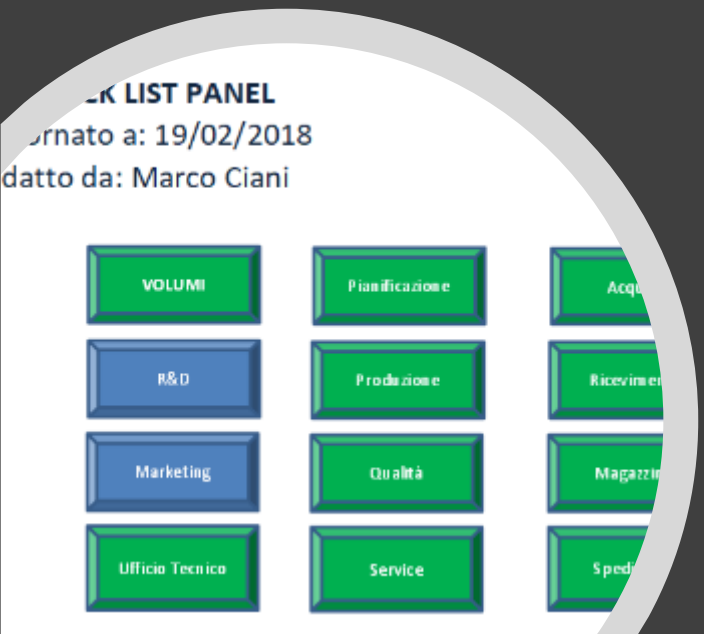
Assistiamo i nostri clienti usando un ampio spettro di metodologie a supporto delle fasi di analisi, progettazione e gestione dei progetti, frutto di anni di studio ed esperienza praticata sul campo. Il livello di copertura è ampio, multidisciplinare e si fonda sulla conoscenza dei principali processi aziendali (Sales, Marketing, Acquisti, Produzione, Logistica, Ingegneria, Controllo di gestione, Pianificazione) applicati a numerosi business. Conoscenza di un significativo numero di contesti organizzativi: Servizi, Macchine automatiche, Medicale, Arredamento, Food, Meccanica, Termotecnica, Hardware e Illuminotecnica, Packaging, Abbigliamento, Cosmetica, e-commerce, Automotive, Logistica. La conoscenza degli strumenti e delle tecnologie digitali a supporto dei relativi flussi informativi completano la nostra competenza.

 Lean Thinking Lean Manufacturing World Class Manufacturing TPS Lean Office Workflow Automation	 Progettazione Pianificazione Logistica Layout di Stabilimento Sistemi di accesso WMS	 Digitalizzazione processi 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

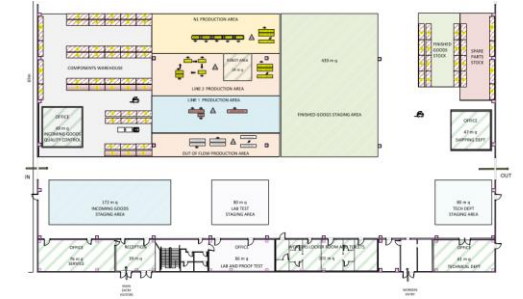
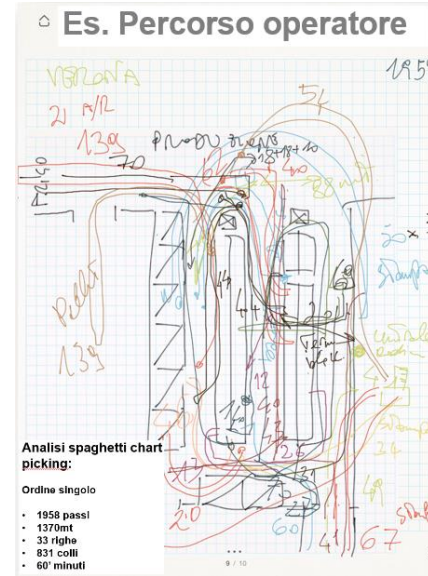
Funzione	RESPONSABILE SERVICE
Area	VENDITE o DIREZIONE GENERALE
Organigramma	7 LIVELLO O QUADRO CONTRATTO METALMECCANICI
Gerarchico	VENDITE O DIRETTORE GENERALE
Mission	Coordina e promuove il flusso di Post Vendita. Definisce le politiche Commerciali per l'area Service e Ricambi. Rende Disponibili Servizi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

Progettazione e Consulenza

Progettiamo sistemi di Workflow Automation, Lean Manufacturing, World Class Manufacturing, Pianificazione

Studiamo e disegniamo Flussi Logistici, Layout,

Facciamo studio e progettazione di Sistemi di Accesso



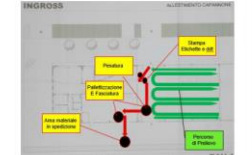
Andamento Fatturato vs. Stock Magazzino (Immobilizzo)



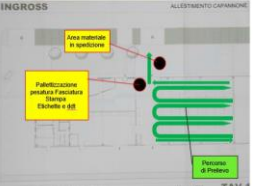
Come si nota dal grafico, il rapporto valore giacenza rispetto al fatturato si è invertito tra prima dell'intervento (valore di magazzino più alto del fatturato mensile) e dopo (fatturato mensile più alto del valore di magazzino)

Il terzo punto richiede una normalizzazione del flusso di prelievo e spedizione.

Adesso (in rosso i percorsi a ritroso)



Domani (nessun percorso a ritroso)



Formazione

Facciamo formazione su
Sistemi ERP e Metodi di Pianificazione
Insegniamo Tecniche di Project management
Calcolo di KPI e Business Intelligence, Office
Automation
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 formato 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 il focus

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 veloce

TIRARE

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

INNOVAZIONE

- Migliorare in continuazione
- Il coinvolgimento di tutti

Microsoft Dynamics

La applicativa delle principali aree funzionali gestite in AX 2012

Industry Sector Application
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



Argomenti

- Mission e storia
- Servizi
- Metodologia
- Progetti esemplificativi

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.



Argomenti

- Mission e storia
- Servizi
- Metodologia
- Progetti esemplificativi

Progetti su pianificazione e logistica

Anno dal 2021 ad oggi

Zuegg (confetture e succhi di frutta): analisi dei processi di pianificazione S&OP e programmazione produzione

Cefla (medical division): analisi del magazzino componenti e prodotti finiti e progettazione nuovo polo logistico

CAAB (food): analisi dei flussi logistici e capo progetto realizzazione nuovo sistema logistico

ARREDOQUATTRO: analisi dei flussi logistici e progettazione nuovo sistema logistico

TVI (e-commerce): progettazione nuovo layout con sorter automatici

Progetti su ERP selection

Anno dal 2021 ad oggi

Sicer spa (colori per la ceramica): analisi BPR completa in preparazione della selection del nuovo sistema ERP

F.Ili Mariani spa (prodotti per architettura): analisi BPR completa in preparazione della selection del nuovo sistema ERP

Promau srl (macchine per calandratura): supporto all'analisi BPR completa in preparazione della selection del nuovo sistema ERP

Bombonette spa (confezioni per alimenti): analisi BPR completa in preparazione della selection del nuovo sistema ERP

Progetti su CRM e supporto vendite

Anno dal 2021 ad oggi

Gruppo P&G spa (arredamenti): analisi processo di vendita per la selezione del sistema CRM di gruppo

Gruppo Coesia: project management sull'implementazione del CRM di gruppo

3U srl (selezionatrici): analisi processo di vendita per la selezione del sistema CRM

Nexion (macchine per automotive): project management sull'implementazione del CRM di gruppo

DIGIMAX (illuminotecnica): analisi processo di vendita e service per la selezione del sistema CRM

Progetti con focus su service e commesse

IMAL spa

Progetto: Gestione commesse

Anno prima consulenza: 2021

Contesto:

Commesse aperte in diversi fronti e bassa capacità di monitoraggio

Obiettivo: portare il flusso su livelli di affidabilità elevati

Intervento:

Analisi dei processi Service e pianificazione commessa. Road map per la corretta adoption del CRM

Progetti ad ampia copertura

Diego dalla Palma Cosmetici (Cosmetica srl)

Progetto: Sales force automation, CRM, Logistica, BPR, ERP selection, Stage and Gate

Anno prima consulenza: 2013. Attualmente attiva

Contesto e obiettivo:

Azienda che progetta e commercializza prodotti per la cosmetica con mercato in evoluzione. Obiettivo di migliorare i processi e i flussi informativi ad essi correlati.

Interventi:

Analisi dei processi marketing, vendite, acquisti e logistica, definizione dei sistemi IT di supporto, project management e consulenza di processo

Progetti ad ampia copertura

Nimax s.p.a. : azienda leader nei sistemi di marcatura e inspection

Progetto: BPR flusso di vendita, service e gestione commessa

Anno prima consulenza: 2016. Attualmente attiva

Contesto e obiettivo:

Azienda con focus sui servizi di progettazione e assistenza cliente. Aveva la necessità di velocizzare i flussi delle informazioni

Interventi:

Analisi dei processi vendite e service, definizione dell'assetto corretto tra CRM, ERP e WMS. Attività erogate: project management e consulenza di processo

Informazioni di Contatto

Marco Ciani

Email: 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/>

Monster profile: <http://beknown.com/marco-ciani>

Google + profile: [google.com/+MarcoCianiConsulting](https://plus.google.com/+MarcoCianiConsulting)

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