



# Company Profile





Siamo quello che facciamo ripetutamente.  
L'**eccellenza** dunque non è un atto ma **un'abitudine**.

*Parafrasando Aristotele*

# Chi siamo



Boust Strategic Management è una società di **consulenza strategico-gestionale** e di valorizzazione dell'attività imprenditoriale la cui mission è offrire un supporto manageriale alle PMI che si trovano ad affrontare una fase di sviluppo e transizione.

Grazie al proprio know-how professionale e qualificato e all'ampia gamma di servizi specialistici proposti, Boust Strategic Management è un **sicuro punto di riferimento** per l'Imprenditore e il Management dell'Azienda nella gestione di processi di sviluppo, revisione strategica e incremento della redditività delle attività d'impresa.

La società è in grado di accompagnare i piani di sviluppo fino all'effettiva realizzazione, risolvendo ogni problematica contigua al settore di intervento, con un approccio strutturato e metodi di azione collaudati e condivisi dall'intera squadra.

# I nostri punti di forza

## **Talento e competenze** multidisciplinari e sinergiche

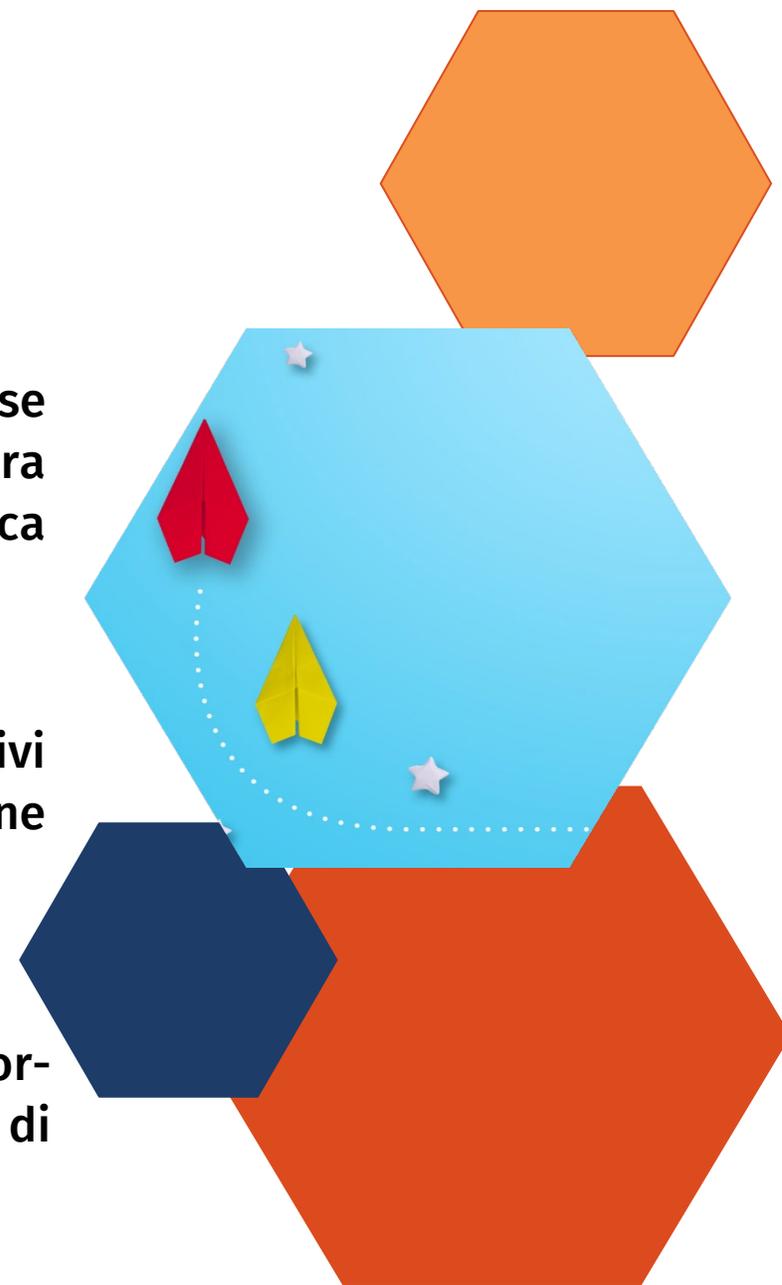
del team di manager e professionisti con esperienze ventennali in diverse aree manageriali e contesti di business, così da rispondere in maniera efficace e strategica ad ogni genere di necessità, trasversale o generica che essa sia.

## **Squadra** affiatata, motivata, focalizzata e compatta

ma pronta a muoversi a tutto campo e abituata a confrontarsi con obiettivi precisi e tempi predeterminati per offrire sempre la migliore soluzione possibile, quella che crea più valore.

## **Qualità** e sapienza del mestiere

attenzione al dettaglio, innovazione e tradizione per soluzioni tailor-made, realizzate con il supporto di metodologie con elevati standard di eccellenza e flessibili e strumenti operativi avanzati.



# Le nostre attività

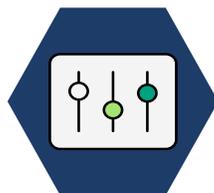


Boust Strategic Management lavora a fianco dell'Imprenditore e del Management dell'Azienda, delineando e concretizzando soluzioni efficaci di sviluppo, anche di nuovi settori e mercati, di razionalizzazione e di concreta valorizzazione delle attività strategiche dell'azienda, con l'obiettivo di attuare piani di miglioramento, efficientamento e incremento della redditività.



## Consulenza strategica e operativa

Al fianco del Cliente nelle attività preliminari di valutazione e analisi e nell'individuazione delle migliori strategie per pianificare l'innovazione, il cambiamento e la crescita.



## Gestione

L'attuazione dei piani di miglioramento e sviluppo per accelerare i cambiamenti necessari per competere è coordinata direttamente, in forma temporanea o continuativa. La chiave di volta è sempre costituita dal consolidato know-how del project manager che segue il progetto.

# La consulenza strategica

## Supporto nell'analisi e scelta delle linee di sviluppo strategico

- ◊ Analisi del business model aziendale e individuazione delle opzioni di diversificazione e sviluppo innovativo;
- ◊ Assistenza nella ricerca e negoziazione di eventuali partnership di sviluppo innovativo;
- ◊ Assesment per ristrutturazioni finanziarie.

## Sostegno nell'analisi e strutturazione dei piani di sviluppo

- ◊ Redazione di business plan per lo sviluppo di nuove opportunità di business, diversificazione e accesso a nuovi mercati;
- ◊ Assistenza nella valorizzazione degli Investimenti e piani di Project Financing;
- ◊ Assesment di partner di progetto, clienti, fornitori;
- ◊ Assistenza alla negoziazione con partner di progetto, clienti, fornitori;
- ◊ Assistenza al funding di capitale (debito e equity).



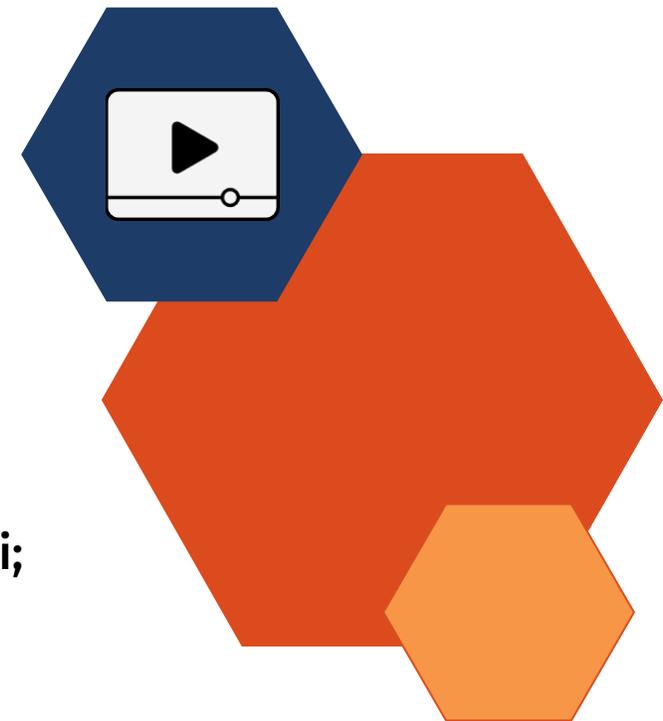
# La consulenza operativa

## Sales Development

- ◊ Sviluppo di nuove reti commerciali o distributive in diversi settori B2B e valorizzazione di quelle esistenti;
- ◊ Sviluppo di progetti per nuove opportunità e linee di Business e nuovi prodotti;
- ◊ Sviluppo di sistemi di approccio a nuove opportunità di mercato;
- ◊ Sviluppo e gestione di Uffici Gare per il mercato Pubblico
- ◊ Supporto allo sviluppo di strategie per la penetrazione nel mercato internazionale;
- ◊ Assistenza nell'analisi della redditività delle vendite;
- ◊ Sviluppo di benchmarking di prodotto e di piani di sviluppo del portafoglio prodotti.

## Engineering

- ◊ Project Management;
- ◊ Product Management;
- ◊ Innovation Process Management.



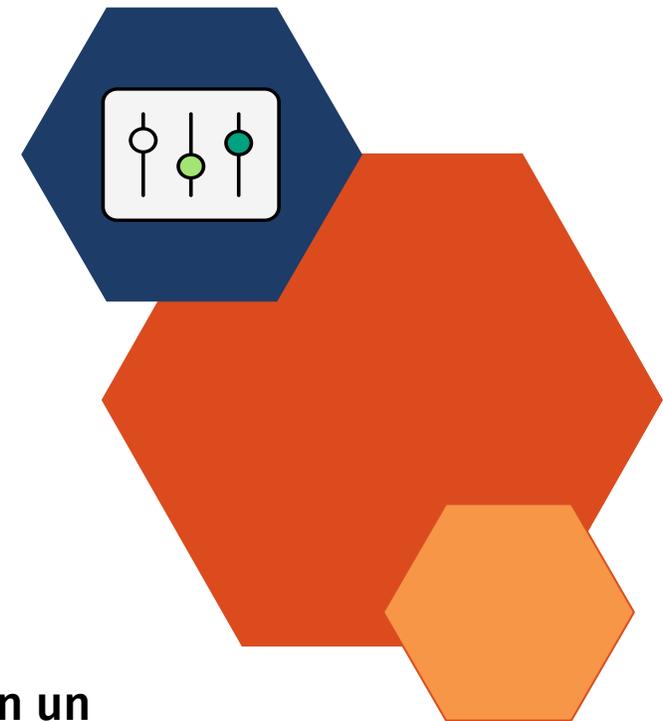
# La gestione

## Gestione dell'implementazione dei piani di miglioramento e sviluppo

- ◊ Analisi e supporto per la riorganizzazione di processi e flussi operativi per lo sviluppo di prodotti, nuove opportunità di mercato e internazionalizzazione ;
- ◊ Assistenza nello sviluppo e/o riorganizzazione di processi di sviluppo dell'innovazione e delle scelte di *make or buy*;
- ◊ Analisi e assistenza per la definizione organizzativa/di struttura per l'entrata in un nuovo mercato;
- ◊ Verifica di certificazioni e richieste normative per operare in diversi mercati e supporto per il conseguimento delle stesse.

## Temporary Management

- ◊ Per Export Sales, Diversificazione Business, sviluppo di Mercati nuovi o esistenti;
- ◊ Per ristrutturazione e riorganizzazione aziendale;
- ◊ Per l'attuazione di specifici Business Plan;
- ◊ Per lo sviluppo di specifici progetti di riorganizzazione del Business e/o operativa.



# La nostra squadra

Boust Strategic Management è una **società di manager e professionisti** con un background ventennale, maturato in diverse aree, ruoli manageriali e contesti di business, all'interno di aziende, sia multinazionali sia a carattere più locale.

Ciascun membro della squadra ha gestito e partecipato a progetti e interventi complessi in **diversi settori e ambiti aziendali**, che vanno dal Project Management, ai piani di Investimento e sviluppo aziendali, dalle ristrutturazioni aziendali e finanziarie allo sviluppo di Business Innovativi.

Il bagaglio di esperienze di settore complementari e sinergiche maturate consentono, quindi, di disporre di una **squadra di esperti** affiatati e in grado rispondere, in maniera efficace e strategica, a ogni tipologia di necessità, trasversale o generica che essa sia.



# La nostra squadra



	<b>Ruolo</b>	<b>Formazione</b>	<b>Expertise</b>	<b>Industry</b>
<b>Marco Buratto</b>	Managing Partner	Laurea Ingegneria MBA	Pianificazione strategica Sales Strategy Sales Management Innovation management Internazionalizzazione	Energia Chimica Farmaceutica Manifatturiero General Contractor
<b>Lorenzo Bonomelli</b>	Partner	Laurea Ingegneria MBA MRICS – RICS Valuer	Pianificazione strategica Business plan Valutazione Ristrutturazione aziendale Turn-around Assistenza alla negoziazione	Manifatturiero Municipalizzate Real Estate Fondi di investimento SGR
<b>Dominique Giannelli</b>	Senior Advisor	Laurea Economia MBA Commercialista Revisore Legale	Pianificazione finanziaria Valutazione Asset management Internazionalizzazione	Real Estate Fondi di investimento SGR
<b>Dario Martino</b>	Senior Advisor	Laurea Giurisprudenza Master su PNRR	Organizzazione Ufficio Gare PM per partecipazione gare pubbliche Organizzazione gare pubbliche Servizi pubblici Organizzazione servizi Assistenza alla negoziazione	ICT Fondi di investimento Previdenza complementare Real Estate General Contractor Imprese Costruzione
<b>Beatrice Sacchetti</b>	Senior Advisor	Laurea Scienze Politiche Internazionale MBA	Comunicazione istituzionale Trade marketing Marketing operativo Organizzazione fiere e eventi	Energia TLC



Via Luigi Pirandello, 29  
37138 Verona

[info@boust.it](mailto:info@boust.it) +39 045 8325 362

