

Curriculum Vitae

Dimitrij Abram - Cell. 335 1800145

ESPERIENZA LAVORATIVA

Anno scolastico 2021-2022

Anno scolastico 2020-2021

Anno scolastico 2019-2020

Anno scolastico 2018-2019

Insegnante – Scuola Primaria c/o Istituto Comprensivo Papa Giovanni XXIII – plesso di Borgo Pieve

Supplenze annuali con posto su sostegno con orario pieno. Il mio lavoro si divide su due bambini, uno con disabilità psichiche e una con disabilità fisiche (udito). Seguo i due casi dalla classe prima.

Anno scolastico 2017-2018

Insegnante – Scuola Primaria c/o Istituto comprensivo di Saluzzo – plesso C. A. Dalla Chiesa di Saluzzo

Supplenza annuale con posto su scuola comune con orario pieno. Prevalentemente ho lavorato su due classi prime, insegnando arte, tecnologia e musica.

Dal 01/03/2016 al 31/08/2017

Area Manager - Centro Sviluppo Brevetti S.r.l. (www.centrosvilupprobrevetti.eu) - Via Volpiano, 54 - 10040 Leinì

CSB è una società di servizi che opera nel settore della Ricerca & Sviluppo. Il business consiste nell'affiancare le PMI e le persone fisiche nello sviluppo di idee innovative, perlopiù brevettate o da brevettare.

La società è partner di Confartigianato a livello nazionale ed ha accordi strategici con due Camere di Commercio: quella della Maremma e del Tirreno (nata dalla fusione tra la CCIAA di Livorno e la CCIAA di Grosseto) e quella di Terni, oltre a collaborazioni con l'Università di Parma e quella di Perugia.

Il lavoro di Area Manager consisteva nel proporre ai titolari di una domanda di brevetto (o di un brevetto ottenuto) l'individuazione e l'affiancamento in un percorso di valorizzazione del brevetto stesso. Tale percorso poteva essere costituito da oltre quaranta moduli consulenziali, raggruppabili

in sette macro-argomenti che andavano dall'area tecnica, all'area commerciale a quella finanziaria, i quali, di volta in volta, venivano modulati per definire un percorso di valorizzazione *ad hoc*. La metodologia di lavoro tendeva quindi a replicare tutte le attività che normalmente svolgono le grandi imprese per sviluppare nuovi prodotti.

Tra le attività più significative vi era il reperimento di fondi - prevalentemente dal sistema bancario -, l'individuazione di partner - tecnici e/o commerciali, e la qualificazione di *prospect* per lo sfruttamento dei brevetti.

Dal 01/03/2016 al 31/08/2017

Responsabile Marketing e comunicazione e coordinatore del CDA - Centro Sviluppo Brevetti S.r.l. (www.centrosvilupprobrevetti.eu) - Via Volpiano, 54 - 10040 Leinì

Oltre al ruolo di Area Manager mi sono occupato della gestione delle strategie di marketing della società e di tutta la comunicazione aziendale.

In particolare ho:

- gestito i social aziendali (Facebook, LinkedIn e Youtube i più usati);
- curato il blog presente sul sito della società, sito che ho fatto realizzare e che ho gestito e aggiornato direttamente;
- realizzato, con l'aiuto di un grafico, tutti i supporti di comunicazione (brochure, flyer, cartellonistica, ecc.);
- redatto i documenti aziendali rivolti ai partner (CCIAA, Associazioni di Categoria, Comuni, Università); pianificato e redatto le newsletter aziendali e coordinato campagne ad hoc con i partner di CSB (CCIAA, Associazioni di Categoria, Comuni, Università);
- ho ideato e fatto realizzare il nuovo portale Italiainventa, dedicato all'incontro tra innovazione e imprese e ne ho curato direttamente la manutenzione.

Oltre a quanto sopra, ho coordinato l'attività del CDA della società ed insieme al Presidente della società, ai responsabili dell'area commerciale e della produzione, ho partecipato alla definizione delle strategie di business dell'impresa.

Inoltre, ho fatto ottenere alla società un finanziamento bancario per gli investimenti necessari all'apertura di nuovi sportelli presso CCIAA e/o territoriali di Confartigianato.

Dal 01/09/2014 al 28/02/2016

Sales Area Manager - Inarcheck S.p.a. (www.inarcheck.it) - Via Ciro Menotti, 11 – 20129 Milano

La società è uno dei principali organismi di ispezione di tipo “A” accreditati (ACCREDIA) per le attività di ispezione sulla progettazione e sull'esecuzione delle opere edili ed impiantistiche.

La compagine societaria è di elevato standing – Groma, Cassa Italiana di Previdenza ed Assistenza Geometri, Inarcassa, Banca Popolare di Sondrio, UnipolSai Finance S.p.a.; Dei Tipografia del Genio Civile, Aler Milano – e l'amministrazione è affidata direttamente al Direttore Generale di CIPAG.

Io mi sono occupato dello sviluppo commerciale della società con particolare riferimento:

- al Nord Italia ed allo sviluppo dei mercati esteri come area geografica;
- alle principali Imprese di Costruzione, alle SGR, alle Banche ed alle Stazioni Appaltanti Pubbliche come target;
- allo sviluppo di servizi specifici – Controllo Tecnico, Project and Construction Management, Due Diligence, Assistenza Tecnica, Legale ed Amministrativa ai RUP;
- allo sviluppo di nuovi servizi – Risk Management, Certificazione dell'Iter di Finanziamento per le Costruzioni, Riesame dei Rapporti di Valutazione Immobiliare.

Il lavoro è stato svolto in piena autonomia, a stretto contatto con l'Amministratore Delegato della Società, cui riferivo direttamente.

I principali risultati conseguiti sono stati l'avvio di rapporti con Salini Impregilo, CMC, Impresa Pizzarotti, CLF, Itinera, Cons. Coop, Icop, Gesac, Sea Milano, la redazione del Piano Industriale triennale della società per gli aspetti commerciali, con particolare accento alla definizione delle strategie per l'internazionalizzazione, la definizione di accordi con associazioni di professionisti per la certificazione delle competenze professionali, la gestione e il coordinamento dell'attività commerciale di collaboratori esterni in Abruzzo e Toscana, oltre alla redazione di offerte per servizi quali verifiche ai fini della validazione di opere pubbliche, controllo tecnico, due diligence, assistenza ai RUP.

La sede di lavoro principale era Milano, per cui per tutto il periodo mi sono trasferito (dal lunedì al venerdì) nel capoluogo lombardo.

Dal 2013 ad oggi

Attività di consulenza/formazione in proprio

FC Savigliano. Tra l'autunno e l'inverno del 2107 ho progettato e realizzato un corso di formazione per i tecnici e i dirigenti della società sul tema del ruolo educativo delle società sportive dilettantistiche in generale e degli allenatori in particolare.

Comune di Bassano del Grappa. Il CBG ha individuato alcune aree sulle quali vorrebbe sviluppare progetti di Housing Sociale. Per individuare al meglio il fabbisogno abitativo da un punto di vista quantitativo e qualitativo ho effettuato per il Comune una ricerca con l'utilizzo di un questionario da me redatto che è stato distribuito nell'autunno del 2014, a cura del Comune, alle famiglie residenti.

La presentazione pubblica dei risultati è avvenuta il 17 aprile 2015. a Bassano del Grappa.

Corsi di Formazione

Insieme ad altri due professionisti – un progettista ed un urbanista - ho ideato e promosso un corso di formazione dal titolo “Pillole di Housing Sociale e Smart Cities”.

Il corso è stato attivato a novembre 2014 e ad aprile 2015 dall'Ordine degli Architetti di Modena e a dicembre 2014 dall'Ordine degli Architetti di Bologna

Le mie lezioni all'interno del corso sono della durata di 6 ore e riguardano:

- la rilevazione del fabbisogno abitativo;
- la valorizzazione di aree pubbliche in operazioni di PPP;
- la costruzione di interventi di HS autofinanziati.

Il corso, della durata complessiva di 16 ore, beneficia del riconoscimento di 15 crediti formativi.

Concorso pubblico Mild Home.

È un progetto cofinanziato dall'Unione Europea nell'ambito del Programma Sud Est Europa – Programma di Cooperazione Transnazionale 2007-2013. Il progetto mira a definire le modalità per costruire e progettare una nuova tipologia di edilizia civile, chiamata Mild Home. Il comune di Castelnuovo Rangone (MO) ha promosso un concorso di idee finalizzato ad acquisire proposte ideative per realizzare una “Casa MILD” dotata di elevate prestazioni energetiche ed ambientali ma accessibile anche alle fasce di reddito più deboli. Ho collaborato con un team di progettisti redigendo il modello economico che ha ottenuto il massimo dei punteggi.

Scuola di alta formazione professionale Futura – San Giovanni in Persiceto (BO).

La scuola ha organizzato un corso nel dicembre 2013, cofinanziato dalla Regione Emilia Romagna, sulle Tecniche di progettazione e gestione in Housing Sociale. Le mie lezioni (16 ore sulle 90 complessive del corso) hanno riguardato le seguenti tematiche:

- il controllo tecnico del progetto e delle opere - Conseguenze giuridiche ed economiche della non efficienza - Tipi di garanzie;

- presupposti erronei dell'housing sociale - Gli attori coinvolti nel processo - Tecniche e processi per l'housing sociale;
- caratteristiche di un'operazione immobiliare - Dai costi e ricavi ai flussi di cassa
- la gestione dell'abitare sociale - Esempi concreti

Comune di Rimini

Ho partecipato alla redazione di una proposta di Partenariato Pubblico Privato per la riqualificazione urbana di un'area adiacente allo stadio di Rimini.

L'operazione, denominata "Via Balilla" dal nome della strada su cui affaccia l'intervento, prevede la demolizione e nuova ricostruzione con aumento di volumetria di 108 appartamenti di cui 69 di proprietà del Comune e gestiti dall'ACER.

Il gruppo di lavoro comprende imprese e cooperative associate a Lega Coop, Confcooperative e ANCE, loro rappresentanti e alcuni studi di progettazione.

Nel gruppo di lavoro il mio ruolo è stato quello di ideare e progettare il montaggio dell'operazione e definirne i contorni economici e finanziari.

Dal 01/12/2004 al 31/08/2014

Amministratore Delegato - Certa S.r.l. in liquidazione (www.certasrl.it) - Via Roma, 151 - 12045 Fossano CN

La società si occupava di servizi in campo immobiliare. Il core business era rappresentato da un sistema di certificazione volontario, denominato Qualità immobiliare garantita®, delle operazioni di sviluppo immobiliare a destinazione prevalentemente residenziale. Il sistema QIG è stato sviluppato in partnership con il Gruppo Zurich.

Il mio ruolo di unico socio-operativo, consisteva nel gestire a 360 gradi la società coordinando e lavorando in team con due collaboratori full time, tre società di ingegneria, uno studio di analisti finanziari e, per la parte commerciale, la rete agenti della Zurich.

In particolare, mi sono occupato di:

- formazione e affiancamento alla rete agenti nelle trattative commerciali;
- redigere i rating sulle operazioni immobiliari, finalizzati al rilascio di fidejussioni, secondo uno schema costruito da Certa e riconosciuto da Zurich;
- gestire il monitoraggio dei cantieri aderenti a QIG;
- sviluppare le attività commerciali.

Ho sottoscritto oltre 140 contratti e gestito commesse per oltre 13 milioni di €.

Parallelamente mi sono occupato di diffondere il più possibile il marchio Certa e QIG prevalentemente organizzando convegni per operatori di settore. In particolare, a cavallo degli anni 2008-2010, ho curato l'organizzazione (oltre ad essere uno dei relatori) di un ciclo di convegni e seminari in tutta Italia sul tema dell'efficienza energetica e della qualità costruttiva, collaborando con primarie aziende del settore - tra le quali: Casaclima di Bolzano, ICMQ, Zurich, Bticino, Beretta, Wofhaus – e con diverse organizzazioni – Comuni, Regioni, Ordini Professionali, Ance, CNA, API.

Oltre a QIG, mi sono occupato di consulenza alle imprese di costruzione ed alle P.A. per gli studi di fattibilità di operazioni complesse e/o per analisi di opportunità di investimento e/o valorizzazione di assets immobiliari. Segnalo a tal proposito le analisi di mercato, lo studio di fattibilità ed il montaggio di due interventi urbani complessi in parte destinati all'Housing Sociale, a Cuneo e Fossano (CN), che, tra l'altro, hanno consentito ai developers di accedere a fondi pubblici.

Dal 19/04/2012 al 31/08/2014

Vice Presidente - Oltrenetwork - Rete di Imprese per lo sviluppo del Social Housing (www.oltrenetwork.it) - Via San felice, 21 - 40122 Bologna

La rete, fondata da Certa in partnership con le società di progettazione Tecnicoop di Bologna (www.tecnicoop.it) e Studio TI di Rimini (www.studioti.com), e sciolta nel dicembre 2014, promuoveva e facilitava l'avvio di operazioni immobiliari destinate, in tutto o in parte, all'edilizia sociale. Era dotata di un organo amministrativo/direttivo composto da un rappresentante per ciascuna impresa (per Certa il sottoscritto).

All'interno del team mi occupavo di analisi di mercato, studi di fattibilità e montaggio di operazioni di sviluppo. La rete si è occupata della valutazione di sostenibilità economico-finanziaria di alcune operazioni di Housing Sociale promosse dai comuni di Forlì, Pisa, San Giovanni Marignano, Udine e Rimini.

Dal 18/01/2008 ad oggi

Presidente/liquidatore - Execo S.r.l. in liquidazione- Corso Roma, 29 – 12038 Savigliano CN

La società, messa in liquidazione nel 2012, si occupava di assistere i progettisti e le imprese per realizzare edifici a basso consumo energetico con soluzioni tecnologiche collaudate. Il mio ruolo era prettamente amministrativo (banche e fatturazione clienti e fornitori). La società ha realizzato 7 progetti, in prevalenza per miei clienti "Certa".

dal 15/08/2001 al 30/11/2004

Sales Manager - Bra Servizi S.r.l. (www.braservizi.com) – Corso Monviso, 25 – 12042 Bra CN

Bra servizi è una realtà consolidata nel settore del trasporto, dello stoccaggio e dello smaltimento di rifiuti che nella prima metà degli anni duemila ha conosciuto una crescita rapida ed esponenziale. Il mio ruolo, a stretto contatto con l'amministratore unico, Cav. Giuseppe Piumatti, era quello di sviluppo dell'area commerciale inteso come:

- reperimento di nuovi clienti (in quattro anni sono quasi triplicati);
- partecipazione a bandi di evidenza pubblica per l'attività di bonifica;
- reperimento di nuove opportunità di business (per tipologia di rifiuto, servizio di trasporto, destinazione finale, tipologia di attrezzatura, know how specifico);
- standardizzazione delle procedure di assunzione della nuova clientela (contrattualistica, gestione e catalogazione della documentazione, delle autorizzazioni, dell'accreditamento mezzi, delle tipologie di rifiuto);
- organizzazione delle risorse umane.

Parallelamente avevo il compito di:

- gestire i rapporti con i consorzi di filiera CONAI (COREPLA, COMIECO, CIAL, CNA, COREVE);
- gestire i rapporti con amministrazioni pubbliche e clienti istituzionali – comuni, ARPA, associazioni di categoria, ecc;
- gestire i rapporti con alcune discariche di riferimento (ad es. AMIAT di Torino);
- gestire ed organizzare le visite (in prevalenza di scolaresche) agli impianti;
- curare la comunicazione elettronica aziendale (sito internet, newsletter).

Tra le tante, desidero segnalare alcune esperienze particolarmente significative:

- l'acquisizione come clienti della Arol S.p.a., Dayco Fuel Management S.p.a., Olivetti Tecnost S.r.l., Martini & Rossi S.p.a.;
- i lavori di bonifica da amianto della Piazza Virginio a Cuneo, dei locali della nuova ASL 1 di Cuneo e delle Cantine Coppo di Canelli, e la bonifica dei terreni interni allo stabilimento della Federal Mogul di Mondovì;
- la caratterizzazione del suolo degli ex stabilimenti Bongioanni di Fossano;
- l'aggiudicazione dei lavori di raccolta e smaltimento amianto per il Comune di Casale Monferrato;
- una lezione sull'organizzazione aziendale tenuta agli studenti di un istituto per ragionieri di Bra l'ultimo giorno di lavoro in azienda.

Sino al 13/08/2001

Prima e dopo la laurea, in attesa di trovare un'occupazione che valorizzasse il mio percorso scolastico, ho eseguito diversi lavori saltuari e alcuni, seppur temporanei, in maniera più strutturata. Per alcuni anni dopo il diploma ho lavorato come bracciante agricolo nei mesi estivi, e come insegnante in un doposcuola nel periodo scolastico. In seguito, ho iniziato a collaborare con l'**Alleanza Assicurazioni** di Saluzzo, prima di diventare sub-agente presso l'agenzia **Zurich** di Fossano (CN), dove ho lavorato per oltre due anni sino al 13 agosto 2001.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Luglio 2017 – Febbraio 2018

Psymedisport Group - **Master online in Mental Training e Psicologia dello Sport** (corso base)

Il corso è stato riconosciuto dalla SPOPSAM con 20 crediti formativi professionali. La direttrice del corso è la Dottoressa Marina Gerin, il relatore il Dott. Massimiliano Banda.

Settembre 2013

SDA Bocconi Milano - **Corso in Gestione degli interventi urbani complessi**

Settembre 2008

SDA Bocconi Milano - **Corso in Valutazione e fattibilità delle operazioni immobiliari**

Da a.a. 1990-1991 ad a.a. 1997-1998

Università di Torino – Facoltà di Psicologia - **Laurea in Psicologia e marketing** (vecchio ordinamento) **con il massimo dei voti**.

Principali materie/abilità professionali oggetto dello studio:

- Marketing (esami sostenuti c/o la facoltà di Economia e Commercio di Torino);
- Ricerche di mercato;
- Statistica ed Analisi dei Dati;
- Organizzazione Aziendale.

La tesi di laurea con il Prof. Dario Romano è stata svolta sul tema dell'organizzazione aziendale e sulle strategie di marketing di una società sportiva (il Torino Calcio S.p.a.) all'indomani della riforma che trasformò le società da dilettantistiche a società con scopi di lucro. In particolare, la

ricerca indagava i diversi modelli aziendali adottati dalle principali società sportive italiane ed inglesi, ed i riflessi delle scelte aziendali sulle voci di ricavo delle imprese stesse.

Luglio 1989

Istituto Magistrale “G. Soleri” di Saluzzo - **Diploma di maturità Magistrale**

Principali materie /abilità professionali oggetto dello studio: Pedagogia

ALTRE COMPETENZE O TITOLI ACQUISITI

Maggio 2022 – Ho superato con successo il Concorso Ordinario Primaria e Infanzia, per la classe di concorso Infanzia – Scuola Comune

Aprile 2022 – Ho superato con successo il Concorso Ordinario Primaria e Infanzia per la classe di concorso Primaria – Scuola Comune

Luglio 2010 - Ho superato l'esame ISVAP per l'iscrizione al Registro Unico degli Intermediari assicurativi sezz. A e B

Nel 2001 ho partecipato ad un corso organizzato da Zurich per l'iscrizione all'albo degli intermediari finanziari. Nel mese di Giugno ho sostenuto con successo l'esame scritto. Per impegni del nuovo lavoro iniziato ad agosto, non ho potuto sostenere a settembre l'esame orale.

Nel 1997 ho frequentato un corso per operatore/programmatore di personal computer c/o l'Istituto di Formazione San Paolo di Torino e nel 2000 ho superato l'esame per l'ECDL (patente europea del computer).

CAPACITÀ E COMPETENZE LINGUISTICHE

MADRELINGUA: italiano

ALTRA LINGUA: inglese

- Capacità di lettura: BUONO
- Capacità di scrittura: BUONO
- Capacità di espressione orale: BUONO

ALTRA LINGUA: francese

- Capacità di lettura: DISCERTO
- Capacità di scrittura: SCARSO
- Capacità di espressione orale: DISCRETO

CAPACITÀ E COMPETENZE INFORMATICHE

Possiedo un'ottima conoscenza dei principali applicativi per Windows (word, excel, access, power point) e dell'uso di internet e della posta elettronica. Lavoro quotidianamente su siti in wordpress. Abituale uso di skype, google earth, google sketchUp, autocadLT e di numerosi programmi di modellazione e stampa in 3D.

ALTRE INFORMAZIONI

Riporto di seguito un elenco dei convegni e dei seminari ai quali ho partecipato in veste di organizzatore e/o di relatore.

Segnalo inoltre che ho ripetutamente svolto per il Gruppo Zurich, attività di formazione alla rete agenti sui temi riguardanti il mercato immobiliare e l'edilizia in genere, con corsi specifici sui sistemi di valutazione per l'emissione di garanzie finanziarie (fidejussioni) e sui sistemi di certificazione per l'emissione di garanzie nel settore engineering tenuti per conto di Zurich Academy agli agenti "AAA".

Anno	Dove	Titolo	Promosso da	Partecipanti	Ruolo*
2005	Alba, Bologna (SAIE), Padova	Come cambia il modo di costruire con la 210-04	Certa e Zurich	Certa, Zurich, Conafi	O
2006	Cuneo, Milano (EIRE), Bologna (SAIE), Roma (RIMI)	Zurich partner delle imprese	Certa e Zurich	Certa e Zurich	O
2007	San Giovanni Valdarno (AR)	La tutela degli acquirenti	Certa	Certa e BCC	O
2008	Bologna, Brescia, Prato Torino, Roma, Bari, Pisa, Bergamo	Efficienza energetica e qualità costruttiva	Certa, ANCE, CNA e API	Certa, Execo, Casaclima, ICMQ	O e R
2008	Milano	Dare certezza alla casa	Certa	Certa, Radio 24, Filca Coop, Comune di Milano, Consap	O
2008	Trescore Balneario	La qualità immobiliare certificata	Zurich	Zurich e Certa	R
2009	Modena, Ancona, Forlì, Lecce, Bari, Ascoli, Chiavari, Pisa, Sassari, Cagliari	La riduzione del contenzioso in edilizia: il controllo tecnico della qualità del progetto e delle opere	Certa, ANCE, CNA e API	Certa	O e R
2009	Verona, Perugia, Varese, Torino, Modena, Forlì, Ascoli, Ancona, Genova	Il marketing delle operazioni immobiliari – Il rating immobiliare	Certa, ANCE, CNA e API	Certa	O e R
2009	Pisa	La qualità immobiliare certificata	CNA	CNA e Certa	R

Anno	Dove	Titolo	Promosso da	Partecipanti	Ruolo*
2011	Milano (EIRE)	Social Housing Green	Wolfhaus e Certa	Certa, NCTM, Wolfhaus	O
2011	Roma (Ambasciata Svizzera)	Social Housing Green	Hoval	Certa, Hoval, Wolfhaus	R
2012	Bassano del Grappa	Social Housing	Urban Center Bassano e Certa	Certa, Comune BdG, DE-GA, NCTM, CDPI spa	R

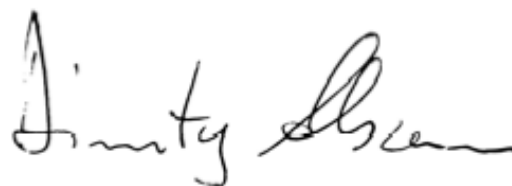
* O = organizzatore; R = relatore

Dal febbraio 1997 al febbraio 1998 ho svolto il servizio militare nel corpo dei paracadutisti presso il 3° Battaglione “Poggio Rusco” di Firenze congedandomi con il grado di Caporale.

Possiedo la patente B.

Sono un buon giocatore di bridge.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all’art. 13 del D. Lgs. 196/2003.



INFO DI CONTATTO

Dimitrij Abram

Nazionalità italiana

Data di Nascita - 28 ottobre 1970

Separato dal 2019 – 2 figli (nati nel 2004 e nel 2005)

Residente in Via Macra, 72 - 12038 Savigliano CN

Tel. cellulare: +393351800145

<mailto:dimitrij.abram@gmail.com>

<http://www.facebook.com/dimitrij.abram>

<http://www.linkedin.com/pub/dimitrij-abram/32/876/430>