CENTRAL ITALY CHAPTER

ELEZIONI COMITATO DIRETTIVO 2018-2019

Posizione: Direttore Marketing

Candidato: Walter Romano

NOTE BIOGRAFICHE DEL CANDIDATO

Walter Romano, nato a Policoro (MT) il 26 Marzo 1976.
Laurea in Ingegneria delle Telecomunicazioni e numerosi Master tra cui un MBA. Certificato PMP.
Sviluppo di carriera:

- 2004-2008 Integration Manager e poi Project Manager per il progetto di costruzione della metropolitana di Dubai (fornitura sistema di telecomunicazioni integrato e segnalamento ferroviario)
- 2008-2012 Thales Italia: PMO (Project Management Office) Manager a capo di una struttura di 20 collaboratori che si occupavano di definizione delle procedure e metodologie di Project Management, supporto alle commesse, planning e risk management, gestione di progetti speciali. Project Manager per progetti interni come l'implementazione di Oracle interfacciato automaticamente con Oracle.
- 2012-oggi GE Oil&Gas (adesso Baker Hughes): Project Manager per progetti internazionali complessi in ambito revamping di impianti esistenti prima e attualmente per i progetti LNG (Liquefied Natural Gas), i più grandi e complessi del mondo Oil&Gas.

Altre informazioni:

- Responsabile del Comitato Chimica e Impiantistica del Chapter (in un anno portato il gruppo Linkedin a 500+ iscritti)
- Responsabile del Branch Toscana per il Chapter dalla sua costituzione e impostazione della collaborazione nella fase di integrazione con il gruppo NIC. Attualmente vice-direttore del Branch.
- Project Manager del 1° Forum Nazionale PMI Italy (450 partecipanti)
- Autore di «Project Manager Oggi» pubblicato da FrancoAngeli Gen2017
- Docente di Project Management presso Business Schools e centri di formazione aziendale

PROGRAMMA

- Sviluppare campagne di marketing per promuovere il Chapter
- Definire un piano di marketing per comunicazione e pubbliche relazioni, in linea con le scelte strategiche dell Chapter
- Diffondere le comunicazioni tramite i social network e tutti i canali a disposizione, creando alcuni nuovi format (es. brevi interviste, pillole video per far conoscere il chapter e i volontari, ecc.)
- Sviluppare le relazioni con stampa e televisioni per aumentare la risonanza degli eventi del chapter e la diffusione del project management in Italia
- Definire e sviluppare materiale di marketing insieme ai collaboratori, creando un team unito e forte dal punto di vista della comunicazione e del coinvolgimento
- Sviluppare le relazioni con le aziende e le grandi corporate per stabilire relazioni solide e vantaggiose per tutte le parti coinvolte
- Stabilire contatti regolari con i gruppi marketing di SIC e NIC per continuare sulla linea della collaborazione e assicurare la crescita del Chapter e del PMI Italy in linea con le scelte strategiche del gruppo
- Sviluppare campagne pubblicitarie ad hoc per far conoscere il Chapter, aumentare membership e relativa retention, operando tramite i canali video, social e creando nuove relazioni sul territorio.