

## Curriculum di Alessandro Garro

- 1952:** Nato a Savigliano CN.
- 1978:** Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Torino.
- 1979-1981:** Incaricato delle relazioni con il personale in Fiat Auto di Torino, con il compito di seguire la gestione del personale di alcuni reparti nelle aree: relazioni industriali, comunicazioni interne e formazione.
- 1982:** Master in gestione aziendale presso la Scuola di Amministrazione Aziendale di Torino, con specializzazione in Marketing.
- 1982-1984:** Assistant Product Manager in Schiapparelli Farmaceutici di Torino, incaricato di seguire la gestione di marketing di alcuni prodotti nelle aree: analisi di mercato, pianificazione commerciale e gestione dell'offerta.
- 1984-1988:** Addetto allo sviluppo di un nuovo servizio in Seat (Pagine gialle) di Torino, con il compito di seguirne gli aspetti di: pianificazione e coordinamento, gestione commerciale e training alla Forza Vendita
- 1988-1990:** Consulente associato a Cegos Consultants di Milano con incarichi di consulenza, formazione e ricerca nelle aree: analisi di mercato, gestione di marketing e pianificazione commerciale.
- 1990-1992:** Formatore associato a Considi Formazione di Milano, con incarichi di progettazione ed esecuzione di interventi di formazione nelle aree: gestione dei servizi, organizzazione commerciale, marketing e comunicazione.
- 1992-2012:** Titolare della Garro formazione Sas di Bologna, con impegno principale nelle aree: interventi di formazione di marketing per Scuole di management e aziende, progettazione e gestione di corsi e-learning con finanziamento pubblico, realizzazione e vendita di strumenti software per il marketing.
- 2008:** Autore del manuale "Guida per realizzare il piano di marketing", pubblicato da McGraw-Hill.
- 2012-2015:** Professionista autonomo a Bologna, con incarichi di coach in azienda e docente in aula nel marketing dei beni industriali.
- 2015-oggi:** Pensionato con residenza a Bologna e Tenerife.