

FABRIZIO PALLINI

Sono membro del Consiglio Direttivo ACMI dallo scorso anno ed ho avuto l'opportunità di vivere in prima persona le dinamiche dell'Associazione dalla prospettiva "interna" acquisendo la consapevolezza dell'impegno necessario per garantire la sostenibilità della nostra prestigiosa Associazione con un vissuto che è ormai **"Storia"** che poggia su dei Pilastri che devono essere mantenuti e sempre migliorati, nell'ambito di questi ho offerto il mio supporto per:

- Organizzazione **Congresso Nazionale** e del **Pre-Congresso** (Tavole Rotonde, Sponsor) in collaborazione con altri Membri del Consiglio e sto lavorando alla realizzazione del Prossimo Convegno di Roma.
- Consolidare la collaborazione con i ns **Partners** e ricerca di nuovi, fondamentale il loro supporto per l'Associazione
- Gettare le basi per le i futuri Credit Manager, collaborando con alcuni Atenei per l'organizzazione di tavole rotonde ad hoc (**es. ACMI day**) e/o interventi in Master per divulgare il nome dell'associazione e "contagiare" gli studenti con i contenuti del ns bellissimo ruolo

Sono entusiasta di questa esperienza e vorrei continuare nel contribuire allo Sviluppo di ACMI in particolare su alcuni temi per i quali sono convinto di poter dare il massimo supporto, mi riferisco in particolare:

Università e giovani talenti

La partnership con le Università è fondamentale per creare i *Credit Manager del futuro*, far conoscere la ns Associazione, valorizzare il contenuto della nostra professione, creare all'interno delle aziende dei percorsi di sviluppo in cui il Credito sia uno step cruciale

Social Media

Sono convinto che l'enorme potenzialità dei Social Media possa offrire all'associazione delle grandissime opportunità fino ad ora non "totalmente esplorate" che potrebbero permetterci di trovare nuovi Partner, consolidare le collaborazioni con altre associazioni ed acquisire nuovi soci

Coinvolgimento dei Soci e Gruppi Settoriali

rappresentiamo le aziende più importanti in Italia e non solo, i ns Gruppi Settoriali sono un esempio tangibile di "lavoro di squadra" ritengo che il know individuale e le competenze dei gruppi possano contribuire allo sviluppo dell'associazione arricchendoci vicendevolmente, sicuramente gli ACMI Awards sono un esempio ma possiamo lavorare anche su altri concetti (Editoriale, newsletters, exchange experiences, coinvolgimento di figure professionali non Finance etc.)

Credit Manager 4.0 - Formazione

Le conoscenze tecniche e normative sono fondamentali ma sono convinto che lo sviluppo del ns ruolo passi anche e soprattutto attraverso nuove skills, non necessariamente tecniche, che possono contribuire ad aumentare attrattività del ruolo in azienda e allo sviluppo della collaborazione con altri ruoli aziendali, in primis la vendita, vedo un futuro con Credit Manager che arrivano dalla vendita (è il mio caso!) o che valutano un'esperienza in vendita, parola d'ordine: *Contaminazione di esperienze*

Se anche voi condividete la mia visione considerate la mia candidatura nel Consiglio Direttivo del prossimo Triennio e confido nella disponibilità del nuovo Presidente ad assegnarmi un incarico che mi permetta di dedicarmi allo sviluppo del programma illustrato

Fabrizio Pallini

Head of Credit Hilti Italia Spa
Consigliere Direttivo di ACMI