

Ing. Paolo Celli

La sostenibilità economica ed organizzativa dei progetti innovativi e dello sviluppo delle nonprofit e delle imprese sociali è la mia specializzazione e il mio primo interesse.

Contatti

351.5257878

p.celli@centrale-etica.it

paolo.celli@transmed-research.com

www.linkedin.com/in/cellipaolo (LinkedIn)

centrale-etica.it

soft-power.it

Competenze principali: Fund raising | Marketing | Project management | Budgeting | Innovazione

Lingue straniere: Inglese Francese

Sintesi del percorso professionale

La prima fase del mio percorso professionale è stata in azienda nel settore marketing e nella gestione d'impresa. In seguito nel settore nonprofit come consulente e formatore ho realizzato piani di sviluppo, piani di fundraising, piani di marketing per l'impresa sociale e ho affiancato organizzazioni in fase di transizione (start-up, crescita, crisi e rilancio) occupandomi delle tematiche relative alla strategia, l'organizzazione e le risorse interne.

La modalità operativa tipica che adotto nei progetti è quella del capacity building, cioè il trasferimento di metodi e conoscenze che rendano autonome le organizzazioni e consapevoli ed efficaci le persone.

Il coinvolgimento in progetti scientifici mi ha portato ad approfondire il tema dell'innovazione con particolare riferimento a come comunicarla e finanziarla.

Ho sempre dedicato grande attenzione ed energia al tema dell'etica.

Esperienze lavorative

Centrale Etica

Fondatore, manager

gennaio 2005 - in corso | [Milano](#)

Mi occupo di creare prospettive di sviluppo sostenibile nel medio termine per le organizzazioni nonprofit e gli enti pubblici con un approccio di metodo innovativo e continuamente aggiornato in base ai risultati ottenuti sul campo. Il fund raising è concepito troppo spesso come una serie di attività operative spesso routinarie e scollegate fra loro, e questo ne limita il potenziale e la prospettiva di crescita.

L'approccio di Centrale Etica al tema della raccolta fondi si basa invece su una metodologia unica, sviluppata negli anni e testata in oltre 160 progetti realizzati per organizzazioni di ogni dimensione e settore di attività.

Si tratta di costruire un quadro iniziale completo al centro del quale c'è la Buona Causa, cioè il "perché", e la sua capacità di coinvolgere le persone.

In questo quadro d'assieme vengono individuati i fattori critici di successo che includono sempre una chiara strategia di fondo ed una grande attenzione per gli aspetti organizzativi.

Al metodo Centrale Etica unisce una grande attenzione per le persone e gli aspetti motivazionali ("persone al centro!"), oltre che per le implicazioni etiche della raccolta fondi.

Tecnopolo Bologna-Ozzano, Rita Levi Montalcini

Manager

gennaio 2018 - in corso | [Bologna](#)

Mi occupo del coordinamento delle attività del Tecnopolo fin dalla sua creazione. In modo particolare coordino le attività di relazione con l'esterno (enti locali, aziende, associazioni di categoria, organizzazioni nonprofit, altri Tecnopoli).

Mi occupo del planning delle attività e della gestione dei rapporti con l'agenzia esterna di comunicazione.

Magnetica network

Promotore e partner

gennaio 2020 - in corso | [Milano](#)

Magnetica è un gruppo di professionisti senior che operano nel settore nonprofit e in particolare nella raccolta fondi. L'obiettivo del gruppo è la crescita professionale attraverso lo scambio di esperienze e la formazione interna, oltre alla partecipazione a progetti complessi dove siano richieste competenze diversificate.

SoftPower

Project Manager

gennaio 2017 - in corso | [Milano](#)

Soft Power è il brand dedicato al marketing per l'impresa sociale e per i progetti ad elevato impatto sociale. Alla base di questa iniziativa c'è l'approccio di metodo messo a punto negli anni come Centrale Etica, rivisto e ripensato per le specifiche esigenze dell'impresa.

Fondazione IRET ONLUS

Vice presidente con delega allo sviluppo

gennaio 2017 - in corso | [Ozzano dell'Emilia \(Bologna\)](#)

La Fondazione IRET si occupa di ricerca nel campo delle malattie neurodegenerative ed è un esempio eccellente di sostenibilità raggiunta grazie all'impegno e alla reputazione delle fondatrici, oltre che alla messa a punto di un modello di sviluppo efficace.

Fondazione IRET ONLUS

Development & fund raising manager

luglio 2012 - dicembre 2016

Ho assistito l'organizzazione nella fase di sviluppo orientandone le scelte strategiche e contribuendo alla messa a punto di attività per l'autofinanziamento a sostegno della ricerca.

Fondazione IRET, oltre ad essere una eccellenza nel campo della ricerca sulle malattie neurodegenerative, è un esempio pressoché unico di realtà totalmente autofinanziata nel campo della ricerca di base.

Transmed Research s.r.l.

Managing director

gennaio 2014 - in corso | [Ozzano dell'Emilia \(BO\)](#)

TransMed Research è una start-up innovativa che si occupa di ricerca, servizi e trasferimento di tecnologie nel campo delle scienze della vita.

É stata costituita nel 2013 per valorizzare il know-how scientifico e i laboratori della

Fondazione IRET anche in progetti mirati all'industria, abbinando eccellenza scientifica e approccio orientato al mercato.

TMR gestisce studi di tossicologia ed efficacia, anche secondo gli standard GLP (buone pratiche di laboratorio).

Dal 1/1/20 Transmed Research ha assunto la qualifica di impresa sociale, fra le prime in regione.

Amici di Casa Insieme ODV

Consigliere

giugno 2019 - in corso | [Mercato Saraceno \(FC\)](#)

A titolo volontaristico partecipo al consiglio direttivo di questa associazione che si occupa di assistenza ai malati di Alzheimer e ai loro familiari, promuovendo progetti fortemente innovativi.

Ceub s.c.a r.l.

Consigliere d'amministrazione

giugno 2011 - aprile 2017 | [Bertinoro \(FC\)](#)

Il CEUB è il centro residenziale dell'Università di Bologna situato in una splendida location nella rocca di Bertinoro, a pochi chilometri da Forlì. Frequentatissimo, ospita summer school, convegni, corsi di specializzazione ed è molto conosciuto sia in Italia che all'estero. Ho contribuito alla stesura ed implementazione del piano di rilancio e sviluppo a medio termine dell'ente.

Master in fund raising per il nonprofit e gli enti pubblici

Docente a contratto

gennaio 2006 - ottobre 2015 | [Forlì](#)

Ho progettato e gestito per 10 anni un innovativo percorso formativo con un forte orientamento alla operatività, durante il quale si è lavorato con gli studenti su un piano di raccolta fondi per una organizzazione nonprofit invitata ogni anno al Master.

Questo percorso di progettazione e gestione del fund raising, basato sulle expertise maturate nel corso dell'attività consulenziale, ha goduto di grande apprezzamento da parte degli studenti e del corpo docente e resta un esempio unico nel panorama formativo italiano.

Master in fund raising per il nonprofit e gli enti pubblici

Vice-direttore

luglio 2013 - luglio 2015 | [Forlì](#)

Università di Bologna

*Docente a contratto presso il Corso di laurea magistrale in Economia Sociale
aprile 2014 - giugno 2014 (3 mesi) | [Forlì](#)*

Ho curato la realizzazione di un corso di fund raising in lingua inglese, rivolto ad una classe con numerosi studenti stranieri.

Cermet s.c.a r.l.

*Consigliere d'amministrazione
maggio 2010 - luglio 2013 | [Bologna](#)*

Ho partecipato ai lavori del consiglio d'amministrazione di questo consorzio attivo nei servizi di certificazione qualità in una fase propedeutica alla cessione dello stesso ad un gruppo straniero.

Celli S.p.A.

*Amministratore delegato
gennaio 2008 - dicembre 2012 | [Forlì](#)*

Ho gestito il piano di ristrutturazione e rilancio di una media azienda nel settore delle macchine per l'agricoltura (15 mil € di fatturato, 110 dipendenti, 2 filiali estere).

Techne s.c.r.l.

*Presidente del CdA
maggio 2006 - maggio 2012 | [Forlì](#)*

É stata una interessante esperienza manageriale, durante la quale l'ente è stato ristrutturato e snellito per renderlo idoneo ad affrontare la situazione di crisi generalizzata del settore della formazione professionale, a seguito del progressivo taglio dei finanziamenti pubblici.

Celli S.p.A.

*Marketing & sales
gennaio 1988 - dicembre 2004 | [Forlì](#)*

La mia principale responsabilità è stata lo sviluppo di mercati esteri (in particolare modo Far East, Australia e Nuova Zelanda) e la messa a punto di una strategia di marketing che guidasse lo sviluppo dei prodotti in coerenza con le esigenze di questi nuovi mercati.

Ho avviato due filiali commerciali in South Korea e Australia. La filiale coreana ha avuto un grande successo e ha portato il marchio alla leadership di mercato.

Formazione

Università di Bologna

Master universitario di 1° livello, Fund raising per le organizzazioni nonprofit e gli enti pubblici, Fund raising per le organizzazioni nonprofit e gli enti pubblici · (2005 - 2005)

Università di Bologna

Corso annuale di perfezionamento in direzione aziendale presso la facoltà di Ingegneria (MBA) · (1988)

Università di Bologna / University of Bologna

Laurea, Ingegneria meccanica, Ingegneria meccanica · (1981 - 1986)

Pilgrims coaching for professionals, Canterbury, UK

Executive business English course (6 weeks) · (1989)