

## Contact

nicola.caprioli@gmail.com

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

www.infocamere.it (Company)

## Top Skills

Business Development

Business Strategy

Government

## Languages

Inglese

# Nicola Caprioli

Consulente Unioncamere e Società di Sistema presso InfoCamere  
Bologna

## Summary

Cittadino bolognese, italiano ed europeo.

Consulente @infocamere.

Coordinatore regionale e cittadino del movimento Rete Bianca.

Vicepresidente di Nuova AGIMAP ( www.agimapbologna.org ).

---

## Experience

### InfoCamere

11 years 8 months

#### Consulente UnionCamere e Società di Sistema

July 2014 - Present (7 years 2 months)

Bologna, Roma, Padova

Coerentemente con le finalità istituzionali di InfoCamere:

- analizza e propone soluzioni progettuali innovative per Unioncamere nazionale anche (ma non solo) nell'ambito di progetti di finanziamento europei;
- promuove l'offerta di servizi presso le UnionCamere regionali e le Società di sistema affidate.
- coordina le iniziative per la realizzazione di servizi rivolti all'Unioncamere nazionale, alle UnionCamere Regionali ed alle Società di Sistema, attraverso un presidio organizzativo e commerciale delle esigenze rilevate o direttamente manifestate dai clienti.
- promuove iniziative di comunicazione volte a rafforzare l'immagine istituzionale di InfoCamere, a far conoscere i suoi servizi e ad incrementarne la loro diffusione.

Abituali interlocutori: Segretari Generali UnionCamere Regionali, Dirigenti.

### Consulente Camere di Commercio

January 2010 - June 2014 (4 years 6 months)

Supporta la mission delle Camere di Commercio affidate tramite attività di consulenza di processo, SW e servizi IT.

Organizza e gestisce la commercializzazione, la diffusione e le attività di supporto.

Abituali interlocutori: Segretari Generali e dirigenti camerali.

## SinerGIS

### Area Manager

September 2003 - January 2010 (6 years 5 months)

Area:

Progetti ICT ad alto valore aggiunto per la Pubblica Amministrazione Locale.

Principali attività e responsabilità:

- Gestione dell'intero sales process (prospecting, pre-sales, sales-closing, post-sales);
- Partecipazione a gare pubbliche;
- Clienti abituali: enti pubblici territoriali (comuni, province, regioni) e società di consulenza per enti pubblici;
- Abituali interlocutori: alti dirigenti pubblici o cariche politiche (assessori comunali o provinciali).

## Gruppo Finmatica

### Business Account

November 2001 - August 2003 (1 year 10 months)

Area: Progettazione, sviluppo e vendita di software gestionali d'area per Enti Locali

Principali attività e responsabilità:

- Gestione dell'intero sales process (prospecting, pre-sales, sales-closing, post-sales);
- Partecipazione a gare pubbliche;
- Clienti abituali: enti pubblici territoriali (comuni);
- Abituali interlocutori: responsabili IT

## C.I.R.S.F.I.D.

### Assistente alla didattica

2000 - 2001 (1 year)

Bologna Area, Italy

Assistenza alla didattica per la cattedra di "Informatica Giuridica" della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna;

Collaborazione nell'organizzazione e nel coordinamento del "Master in Informatica Giuridica e Diritto delle Nuove Tecnologie".

## Education

Università di Bologna

Corso di specializzazione, Master in Informatica Giuridica e Diritto delle Nuove  
Tecnologie · (2001 - 2001)

Università di Bologna

Laurea, Giurisprudenza · (1995 - 2000)

Liceo Scientifico Malpighi - Bologna

Maturità Scientifica, Maturità scientifica · (1989 - 1994)