

PROFESSIONALITÀ



DINAMISMO



VELOCITÀ



nw
newya
consulting & training

**RISPETTO
PER L'AMBIENTE**



INTERNAZIONALIZZAZIONE



NewYa - Consulting & Training COMPANY PROFILE

La fondazione

Il 2013 è stato un anno caratteristico in ambito imprenditoriale: i cambiamenti sono stati rapidi e travolgenti e la clientela ha iniziato a manifestare una serie di nuove ed impellenti esigenze.

In questo contesto mutevole e ancora incerto viene fondata NewYa, in un'ottica di lungimiranza e di previsione rispetto all'evoluzione del panorama economico e dei bisogni dei clienti.

La sicurezza con cui NewYa si inserisce nel mercato è diretta conseguenza dell'esperienza ultraventennale nel mondo della finanza del fondatore Marco Iacono e di quella nel mondo della moda della fondatrice Graziella Santinelli.

Una lunga storia lavorativa che ha permesso ai due di consolidare le loro conoscenze e relazioni rispetto al target e all'area di riferimento: Città di Castello, in Umbria.

La mission e il green

L'attività di NewYa si muove in due direzioni: la consulenza aziendale e la formazione professionale. La prima si propone come mezzo utile alle piccole e medie imprese per meglio gestire e per far progredire la propria azienda; la seconda è uno strumento imprescindibile per l'avanzamento e per lo sviluppo professionale.

Le motivazioni che hanno spinto i due fondatori ad intraprendere questo percorso sono diverse: sicuramente l'esigenza di contribuire attivamente all'economia della zona, mettendo le proprie professionalità ed esperienze al servizio di imprese locali. In secondo luogo, l'idea di sviluppare un servizio che potesse andare al di là di ogni barriera territoriale o linguistica: è così che consulenza e formazione si propongono in ambito export su territorio internazionale, diventando strumenti operativi e culturali fruibili da molti, grazie all'approccio multilinguistico e omnicomprensivo di NewYa.

La mission è quindi duplice: da un lato troviamo un'esigenza legata allo sviluppo sul e del territorio, l'Umbria e più in generale il centro Italia; dall'altro un desiderio di conoscenza ed internazionalizzazione che volge lo sguardo all'estero. Un punto saldo nell'etica NewYa è senza dubbio il green: con grande interesse verso le problematiche ambientali che caratterizzano questo secolo, prestiamo un'attenzione particolare all'impatto e alle conseguenze delle nostre azioni e ci impegniamo a svolgere tutte le nostre attività nel rispetto del Pianeta. Fra le iniziative green spicca quella intrapresa a Natale 2018: la collaborazione con Treedom, che ci ha consentito di creare una nostra foresta NewYa costituita al momento da più di 100 alberi, che contribuiscono a fornire sostentamento alle comunità locali di paesi in via di sviluppo e ad assorbire anidride carbonica.

Il modello di business

La conoscenza approfondita del mercato di riferimento ha portato i professionisti NewYa a porsi una serie di domande: di cosa hanno bisogno le piccole e medie imprese del nostro territorio? Che possibilità hanno di rispondere a queste esigenze con risorse interne? Quali sono gli obiettivi degli imprenditori e quali i loro programmi per raggiungerli? A queste tre domande NewYa risponde con dei servizi dedicati che coprono numerosi ambiti della vita delle aziende, con un modello di business che è quello del Management in Outsourcing.

Il Management in Outsourcing consiste nell'esternalizzazione di tutte quelle figure professionali indispensabili all'azienda, ma troppo impegnative a livello di costi/benefici per essere assunte.

L'esempio più classico è quello del D.F.O. (Direttore Finanziario in Outsourcing): le aziende di piccole e medie dimensioni ne hanno certamente bisogno, considerata la situazione di estrema complessità che contraddistingue il sistema bancario italiano, ma molto spesso la struttura e la disponibilità aziendale non permettono di internalizzare tale figura.

I primi passi e la strutturazione

Fedele ai suoi obiettivi, NewYa inizia quindi a muovere i primi passi nel 2013 e ben presto sviluppa una rete di clienti salda e variegata, che le permette di guardare alle sfide future con fiducia e positività.

Fra i primi clienti aziende umbre e marchigiane del settore metalmeccanico, dei trasporti e dell'arredo, che, sicure dell'esperienza dei due soci, decidono di affidarsi a NewYa per portare il proprio modello di business ad un livello superiore.

A questo punto anche la struttura interna di NewYa inizia a consolidarsi e a coinvolgere nuove figure.

All'Amministratore Marco Iacono si affiancano Vanessa Mazzanti, Project Manager, addetta ai rapporti con gli enti e all'amministrazione ed Alessandro Taticchi, che forte di ultradecennale esperienza nel mondo dei consorzi fidi, apporta un altissimo livello di specializzazione nell'area della supervisione finanziaria e dei rapporti con le banche.

La rete di clienti inizia ad ampliarsi e le piccole e medie imprese della zona iniziano a manifestare un interesse crescente non solo nell'area della consulenza, che è stata la prima a rispondere alle esigenze del mercato, ma anche nella formazione, considerata ora di fondamentale importanza da tutti i clienti NewYa.

La crescente domanda in ambito formazione e l'evoluzione delle strategie di marketing portano all'ingresso nel team NewYa di Matilde Iacono, progettista corsi, Project Manager e Social Media Manager.

Nel frattempo, tanto l'Amministratore che la Project Manager Mazzanti, certificano la propria competenza professionale in ambito formativo presso l'autorevole Associazione Italiana Formatori.

Il team NewYa

Nel corso degli anni quindi la rete di dipendenti e collaboratori NewYa si è gradualmente ampliata, coinvolgendo un numero sempre crescente di professionisti affidabili e preparati, pronti a rispondere alle esigenze dei clienti. Fra questi Massimiliano Urbani, SEO Specialist e addetto al Web Marketing, si occupa non solo dell'aspetto informatico, ma anche e soprattutto della creazione e manutenzione del sito web NewYa, garantendo una presenza online costante ed aggiornata. A seguire, Riccardo Miazzo, manager di grande esperienza nel settore HR, Senior Consultant in ambito Coaching e Risorse Umane, che contribuisce con la sua esperienza al coordinamento di attività riguardanti tanto la consulenza che la formazione. Barbara Borgogni, Senior Consultant in ambito Marketing, studia assieme a noi le strategie migliori e più efficaci per la promozione di nuovi servizi e nuovi corsi.

Adriana Magaldi, Senior Consultant in Pianificazione e Controllo si occupa, in collaborazione con noi, della strutturazione, dell'implementazione e della supervisione di avanzati sistemi di controllo di gestione. Andrea Ugelmo, Senior Consultant in Direzione Acquisti & Fleet Management, è al nostro fianco ogni qualvolta si manifesti la necessità di questa figura così particolare e d'impatto all'interno della struttura aziendale.

In ambito artistico e grafico ci avvaliamo di tre collaboratori efficienti e preparati, capaci di valorizzare al meglio l'immagine di NewYa ed anche quella dei nostri clienti, garantendo brand awareness e presenza online. Mattia Iacono, anche lui Senior Consultant, è un Fumettista, Illustratore e Colorist che si occupa della realizzazione di materiale illustrato cartaceo (calendari, manifesti e locandine) e digitale (illustrazioni per le pagine social e per sito web). Al suo fianco Michele Bennett, Senior Consultant in Graphic Design, si occupa dell'impostazione grafica, garantendo un ordine visivo, una semplicità e una linearità di altissimo livello.

In ambito video troviamo Giuliano Braga, Senior Consultant, Regista e Artista Visivo, il quale, realizzando brevi video di natura didattica o promozionale, supporta l'immagine e la veicolazione di messaggi promozionali. Le competenze dei professionisti che fanno parte della rete NewYa sono quindi al servizio di NewYa stessa e di tutte le aziende clienti, permettendo così un'offerta di servizi professionali in Outsourcing estremamente variegata.

I rapporti con l'estero

Mentre i rapporti con il centro Italia vengono consolidati e sviluppati e si iniziano a scorgere interessanti opportunità anche nel Nord Italia, per NewYa arrivano importanti novità dall'estero: nel 2015 ha inizio una prestigiosa collaborazione con la Russian International Olympic University di Sochi, Russia, presso la quale Marco Iacono viene nominato Visiting Professor. Viene così avviato il corso di Interpersonal Communication & Public Speaking che, erogato tanto alla classe internazionale che a quella russa, è diventato un appuntamento fisso all'inizio di ogni anno accademico del Master in Sports Management erogato dall'Università. Il processo di internazionalizzazione inizia quindi a velocizzarsi e ben presto si attivano nuove controparti all'estero interessate tanto alla formazione quanto alla consulenza.

Nel 2018 si consolidano nuovi rapporti lavorativi con la Russia grazie alla partecipazione ad incontri B2B nella Regione di Kaliningrad, che ad ottobre 2018, in occasione del terzo appuntamento del Real Business Forum tenutosi a Svetlogorsk, vede NewYa unica azienda italiana a firmare un accordo internazionale sulla cooperazione e il partenariato per lo sviluppo delle piccole e medie imprese.

Importanti esperienze in ambito commerciale estero permettono ai professionisti NewYa di fornire anche servizi legati all'export: da tutti gli aspetti finanziari connessi, alla strutturazione di reti di agenti e alla gestione di clienti direzionali, passando per la partecipazione a fiere, eventi ed incontri internazionali.

I contatti e le relazioni professionali della NewYa si radicano sempre di più in decine di paesi del mondo e le controparti e le iniziative sono in costante crescita.

I rapporti con le banche

Mai trascurati e da sempre colonna portante dell'attività di NewYa sul territorio sono i rapporti con le banche: sviluppati grazie alla fitta rete di conoscenze acquisita da Marco Iacono e poi da Alessandro Taticchi nell'arco della loro pluriennale esperienza nel settore, questi rapporti di collaborazione reciproca garantiscono una presenza consolidata nel mercato finanziario locale e rendono fluido il dialogo fra azienda e banca.

Le aziende che si affidano a NewYa trovano quindi un interlocutore capace di interpretare le loro esigenze, illustrandole compiutamente alle controparti finanziarie, andando ad eliminare tutte le possibili distorsioni comunicative. La costruzione di un rapporto di proficua collaborazione tra banche ed aziende è la mission principale del D.F.O. (Direttore Finanziario in Outsourcing) di NewYa.

La vision

Consulenza aziendale e formazione professionale sono quindi le basi su cui si fonda l'attività di NewYa, in continua espansione e crescita.

Con un occhio all'estero e uno in Italia, NewYa è pronta a cogliere sempre nuove valide occasioni e ad accogliere le sfide con ottimismo e dinamicità.