Curriculum Vitae

Informazioni personali

Nome / Cognome	**Andrea Rossi**
Indirizzo	Via Chicco, 28 – 13100 Vercelli (VC) - Italia
Telefono	Cellulare: 339.175.23.69
E-mail	andrea.rossi@touristexperiencedesign.it PEC: andrea.rossi13@ingpec.eu
Cittadinanza	Italiana
Data di nascita	23/08/1969
Sesso	M

Esperienza professionale

Date	2013-oggi
Posizione ricoperta	**Marketing and Experience Management (precedentemente Social Media and Marketing Management, da dicembre 2013 a luglio 2015)**
Società	Gestione Associata dei Comuni per il Turismo dell'Isola d'Elba – Visit Elba
Settore	Turismo
Principali attività e responsabilità	Nel ruolo di Marketing and Experience Manager ho svolto le seguenti attività: • Definizione delle strategie di marketing strategico e di comunicazione dell'Isola d'Elba, in collaborazione con il Destination Manager • Progettazione, realizzazione e coordinamento dei piani strategici del turismo dell'Isola d'Elba per gli anni 2014, 2015, 2016, 2017 e 2018 • Collaborazione per lo sviluppo della governance della filiera turistica esperienziale dell'Isola d'Elba • Collaborazione alla gestione dei rapporti pubblico/privato all'interno della filiera turistica dell'Isola d'Elba • Redazione e coordinamento progetti di sviluppo web marketing e presenza online dell'Isola d'Elba • Attività di management (gestione del gruppo di lavoro) e di coaching manageriale del social media team dell'Isola d'Elba, composto fino ad un massimo di 8 persone. • Attività di project management per l'implementazione dei piani strategici del turismo 2014-2018 • Progettazione multimediale del sito web di Visit Elba, del blog di Visit Elba, dei social media di Visit Elba, e delle fotogallery e videogallery di Visit Elba • Executive Producer della web serie video Elba L'Eredità di Napoleone (vincitrice di 16 premi cinematografici nazionali ed internazionali) • Gestione delle relazioni con gli stakeholder del territorio e le organizzazioni di categoria • Collaborazione per la gestione del cambiamento verso nuovi modelli di innovazione e di collaborazione turistica • Analisi preliminari per lo sviluppo di reti di imprese e di ecosistemi turistici esperienziali • Analisi preliminari per lo sviluppo di capacità di innovazione collaborativa Durante il mio incarico ho sviluppato una conoscenza approfondita dell'Isola d'Elba, della sua offerta turistica, dei suoi mercati di riferimento e della sua promozione.

Date	2002-oggi
Posizione ricoperta	**Consulente di direzione aziendale e formatore**
Società	Libero Professionista
Settore	Consulenza di direzione aziendale e formazione aziendale

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Principali attività e responsabilità

Opero con PMI, grandi imprese e Pubblica Amministrazione, in ambito nazionale ed internazionale, in svariati settori di attività, tra cui turismo (attività prevalente), impiantistica, costruzioni, energia, telecomunicazioni, editoria, tessile, chimica, difesa.

Insieme a Maurizio Goetz ho sviluppato la metodologia **Tourist Experience Design**, per l'innovazione dell'offerta e della comunicazione turistica ed opero attivamente su progetti di innovazione del turismo basati su tale metodologia proprietaria, sia con la Pubblica Amministrazione, sia con gli operatori privati. La metodologia è descritta nel libro: Andrea Rossi, Maurizio Goetz "Creare offerte turistiche vincenti con Tourist Experience Design", ed. Hoepli, Milano, 2011.

Mi occupo di strategie, marketing, management, innovazione, storytelling, social media e media tradizionali e project management.

Nei progetti svolti ho gestito gruppi di lavoro multidisciplinari.

Ho esperienza pluriennale nella formazione e nella progettazione di percorsi formativi

Ho esperienza di project management di progetti complessi di consulenza e di formazione.

Alcuni esempi di progetti svolti nel turismo:

- Progetto "Percorso professionalizzante dei Professori dell'Università Cattolica del Mozambico", con l'Università IULM, co-ideazione, organizzazione, coordinamento e docenza in un percorso di professionalizzazione di quattro Professori dell'Università Cattolica del Mozambico, ospitati nell''Università IULM, che hanno partecipato alla vita di ateneo (lezioni, convegni, attività), oltre ad attività didattiche appositamente realizzate per loro (corso di "Consulenza nel Turismo", da me realizzato e tenuto; corso di gestione della piattaforma di e-learning Moodle; preparazione di interventi in aula dei docenti mozambicani in corsi IULM). Progetto in lingua inglese. Coordinatore scientifico del progetto: Prof. Angelo Turco. Anno 2017.

- Progetto "Profissao Turismo", con l'Università IULM, progetto di formazione per lo sviluppo, relativo alla riprogettazione del corso di laurea in turismo dell'Università Cattolica del Mozambico a Pemba e trasferimento assistito di know-how ai docenti in ambito di Sviluppoo Locale, Destination Management e ICT per la Promozione Turistica e la Valorizzazione Conservativa del Territorio mediante manuali realizzati ad hoc e formazione in loco (Mozambico) e a distanza mediante piattaforma di e-learning Moodle. Progetto in lingua inglese. Coordinatore scientifico del progetto: Prof. Angelo Turco. Anno 2016.

- Progetto PIVOT. Destinazione regionale - Regione Lombardia/Finlombarda: Progetto PIVOT, piano per il riposizionamento strategico del turismo di Regione Lombardia, per l'innovazione dell'esperienza turistica e per l'integrazione in reti di imprese e reti di reti degli operatori turistici della Lombardia, in collaborazione con l'Università IULM e Finlombarda.. Committenti per il progetto: Finlombarda e Università IULM. Coordinatore scientifico del progetto: Prof.ssa Manuela De Carlo. Anni 2013-2014.

- Piano Strategico di Marketing del Turismo della Provincia di Vercelli .Destinazione provinciale – Provincia di Vercelli/ ATL della Valsesia e del Vercellese: Piano Strategico di Marketing del Turismo della Provincia di Vercelli, in collaborazione con Provincia di Vercelli e ATL della Valsesia e del Vercellese. Committente ATL della Valsesia e del Vercellese. Anno 2009

- Piano strategico del turismo 2014 e Piano strategico del turismo 2015. Destinazione pluricomunale – Gestione Associata del Turismo dell'Isola d'Elba: ho realizzato i due piani Piano strategico del turismo 2014 e Piano strategico del turismo 2015, in collaborazione con il Destination Manager dell'Isola d'Elba. Committente Comune di Capoliveri, capofila della Gestione Associata del Turismo dell'Isola d'Elba. Anni 2013-2015

- Progetto di web marketing e sviluppo presenza online. Destinazione regionale: IULM/Regione Lombardia: piano di sviluppo dell'offerta online di Regione Lombardia "Relaunching tourism in Lombardy: design the new online tourism offer", project work del Master in Tourism Management

- Progetto di web marketing, sviluppo prodotto innovativo e sviluppo presenza online per un Tour Operator: supporto strategico per lo sviluppo della presenza online di Blueberry Travel Company, che ha portato alla realizzazione del prodotto di nicchia "Giappotour" per gli amanti della cultura hotaku giapponese (cultura pop giapponese legata ai cartoni animati e i fumetti giapponesi) e al suo sviluppo online, come collaboratore di CSE-Crescendo. Il caso di successo del Giappotour basato sul Tourist Experience Design® è stato da me presentato alla Borsa Italiana del Turismo (BIT) nel 2013

- Progetto di web marketing, sviluppo prodotto innovativo e sviluppo presenza online per un Tour Operator: attività di progettazione esperienziale e di sviluppo online di un pacchetto di nicchia community-based tourism (turismo legato alle comunità) per il Tour Operator MATOKE TOURS in Nord Uganda, svolta come project work il Master in Tourism Management dell'Università IULM, in collaborazione con il tour operator italiano TREKKING ITALIA & VIAGGI SOLIDALI, Fondazione AVSI (Associazione Volontari per il Servizio Internazionale) e FONDAZIONE CARIPLO

Alcuni esempi di progetti di reti di imprese e knowledge management in settori non turistici:

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

- Progetto di ricerca europeo (FP6) Kobas. Settore PMI ad alta intensità tecnologica e settore produttori macchine utensili: Progetto di ricerca europeo (FP6) Kobas - Knowledge Based Customized Services for Traditional Manufacturing Sectors. Progetto di integrazione delle piccole-media imprese ad alta intensità tecnologica e delle aziende produttrici di macchine utensili, progetto svolto come collaboratore di IICS Industrial Innovation Consulting Services Srl
- Progetto di ricerca europeo (FP6) Avalon . Settore progettazione e sviluppo leghe a memoria di forma (shape memory alloys): Progetto di ricerca europeo (FP6) Avalon - Multifunctional textile structure driving new production and organizational paradigms by textile SME interoperation across high-added-value sectors for knowledge-based product/ service creation. Progetto di integrazione della filiera di produzione delle leghe a memoria di forma e dei prodotti basati su tali materiali, progetto svolto svolto con l'istituto di ricerca universitaria ITV DITF Denkendorf

Analisi e ricerche:
- Ho esperienza di analisi del ciclo di esperienza dei turisti: ad es. Analisi dal titolo "An Analysis of Chinese Tourists' Experiences in Milan and Florence" svolta con il Master in Tourism Management dell'Università IULM di Milano, che ha analizzato il ciclo di esperienza dei turisti cinesi in visita al Duomo di Milano e a quello di Firenze. L'analisi è servita inoltre per scrivere l'articolo Philip L. Pearce, Mao-Ying Wu, Manuela De Carlo, Andrea Rossi "Contemporary experiences of Chinese tourists in Italy: An on-site analysis in Milan" nella rivista internazionale "Tourism Management Perspectives" 7 (2013) 34–37, Ed. Elsevier ltd.
- Ho esperienza di analisi di benchmark tra destinazioni: ad es. confronto di benchmark dei comportamenti online delle destinazioni mediante analisi dei portali turistici mediante il modello di analisi CVB Website Evaluation Benchmarking (Morrison, 1998, 2004). Analisi svolta con l'Università IULM per Amadeus.

Progetti di project risk management
- Progetto "Le Richemond": attività di project risk management per la costruzione dell'hotel "Le Richemond" a Ginevra (Svizzera); analisi dei rischi, collaborazione con il team di project management di Intertecno e redazione dei report di project risk management. Committente Intertecno SPA.
- Progetto "Tatweer Commercial Complex and Multi-Use Complex": attività di project risk management per la costruzione del complesso turistico multifunzionale abbinato ad un complesso commerciale a Bengasi (Libia) della la Joint Venture Tatweer; analisi dei rischi, collaborazione con il team di project management di Intertecno e redazione dei report di project risk management. Committente Intertecno SPA.

Attività di formazione
'- Corsi di alta formazione sul Tourist Experience Design del CNR-IRAT (Centro Nazionale delle Ricerche) (2013-2014)
- Corsi di Marketing del Turismo, di Tourist Experience Design, e di Social Media per il Turismo per vari committenti, tra cui Toscana Promozione, TTG Italia, Ninja Marketing, Provincia di Pavia, Confindustria Ascoli piceno/Giocamondo SPA (2009-2014)
- Corsi di reti di imprese per: Camera di Commercio di Savona
- H3G (MI) [Telefonia]: realizzazione del corso (e-learning) in Marketing Strategico e Operativo (2009)
- Value Process (MI) [Consulenza manageriale]: Collaborazione alla realizzazione di un corso di formazione di Organizzazione Aziendale (2006)
- ABB Sace (MI) [Elettrotecnica]: Corso di formazione manageriale in Marketing Strategico - Segmentazione e Post-segmentazione (2005-2006)
- MIP Politecnico di Milano – ANIMP - OICE (MI) [Impiantistica]: Collaborazione per la realizzazione e l'erogazione del corso interattivo "Project Management Avanzato" (2004)
- TC Sistema (MI) [ICT] - Progettazione e project management del programma di formazione manageriale per i project manager del gruppo (2001)
- ANIMP (Impiantistica): corsi vari di marketing strategico e operativo (2002-2004)

Date 2003-oggi

Posizione ricoperta **Attività di docenza universitaria, post-universitaria e ricerca**

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Società	• Università IULM - Libera Università Di Lingue E Comunicazione - Facoltà di Turismo, eventi e territorio – Milano - www.iulm.it - (dal 2010 ad oggi) • Master in Tourism Management MTM dell'Università IULM - Libera Università Di Lingue E Comunicazione – Milano - www.mtm.iulm.it - (dal 2010 al 2014) • MIP – Politecnico di Milano - School of Management – Milano – www.mip.polimi.it (dal 2003 al 2011) • Università Carlo Cattaneo - LIUC – Dip. Ingegneria Gestionale - Castellanza (VA) www.liuc.it (dal 2007 al 2010) • Politecnico di Milano – Dip. Ingegneria Gestionale – Milano– www.dig.polimi.it (dal 2003 fino a luglio 2009)
Settore	Università e Business School
Principali attività e responsabilità	Sono Professore a contratto del corso "Comunicazione Digitale per il Turismo" (dall'A.A. 2017-2018) e del corso "Formazione e gestione dei valori territoriali: Fruizione e comunicazione" (dall'A.A. 2016-2017) presso la Facoltà di Arti, Turismo e mercati dell'Università IULM. Sono stato Professore a contratto del corso "Tourist Experience Management: La governance della filiera turistica esperienziale di una destinazione turistica" (A.A. 2015-2016) presso Facoltà di Arti, turismo e mercati dell'Università IULM, "I Settori del Turismo" (AA 2013-2014) presso la Facoltà di Arti, turismo e mercati dell'Università IULM, del corso "Nuove Tecnologie per il Turismo e la Cultura" del Corso di laurea magistrale in Promozione e management della cultura e del Turismo (AA 2010-2011 e 2011-2012) e del corso "Innovazione dei Prodotti Turistici" (AA 2011-2012) del Corso di Laurea in Turismo, Eventi e Territorio dell'Università IULM di Milano. Ho svolto regolari docenze presso il Master in Tourism Management MTM dell'Università IULM nella disciplina del "Tourist Experience Design" dal 2010 al 2014. Ho tenuto lezioni, esercitazioni ed esami per il corso di Marketing Industriale della laurea specialistica in Ingegneria Gestionale del Politecnico di Milano, ho seguito diverse tesi di laurea come correlatore e ho lavorato a progetti di consulenza del Politecnico di Milano. Ho tenuto lezioni in diversi Master del MIP, nelle aree Marketing, Customer Satisfaction e Knowledge Management. Ho tenuto lezioni alla LIUC nell'area Marketing.

Date	2006-2016
Posizione ricoperta	**Socio Fondatore**
Società	• CSE-Crescendo srl – Via Aurispa, 7 – 20122 Milano (MI) – www.cse-crescendo.it
Settore	Consulenza di direzione aziendale e formazione aziendale

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Principali attività e responsabilità	Nel 2006 ho co-fondato CSE-Crescendo srl, con partecipazioni in diverse società, tra cui innovActing srl, per fornire servizi integrati alle imprese. Ho contribuito allo start-up dell'azienda, al piano strategico, alle acquisizioni e allo sviluppo del business. Nel 2011 ho portato innovActing, da me co-fondata nel 2002, all'interno di CSE-Crescendo srl come Business Unit per l'innovazione e la competitività e di cui sono Business Unit Manager. Ho co-fondato e gestito la società in tutti i suoi aspetti: strategie, marketing, vendite, sviluppo di business, selezione e sviluppo risorse umane, sviluppo metodologie consulenziali. Ho gestito progetti di consulenza nelle aree: strategia, marketing strategico, organizzazione, knowledge management, project management, reti di imprese, change management, formazione e coaching. Opero con PMI, grandi imprese e Pubblica Amministrazione, in ambito nazionale ed internazionale, in svariati settori di attività, tra cui turismo (attività prevalente), impiantistica, costruzioni, energia, telecomunicazioni, editoria, tessile, chimica, difesa. Alcuni esempi di progetti svolti nel turismo: - Progetto "Tourist Experience Design per il mercato cinese". Regione Toscana/Toscana Promozione: Progetto integrato di integrazione di operatori del turismo e di progettazione esperienziale specifica di nicchia per i turisti del mercato cinese "Tourist Experience Design per il mercato cinese", per Toscana Promozione, come collaboratore della società CSE-Crescendo di Milano, in cui sono stati integrati in un consorzio 7 tour operator per competere con più efficacia nel mercato turistico cinese e in cui sono state sviluppate le competenze per il design e il management delle esperienze specifiche di nicchia per i turisti cinesi e i criteri per la presenza online. - Progetto "CzechTourism". Progetto integrato di analisi e di strategia. Analisi etnografica digitale svolta per CzechTourism/Repubblica Ceca relativa presenza on-line delle comunità cattoliche finalizzata alla formulazione della strategia per la competitività web del Turismo Religioso in Repubblica Ceca nel mercato online italiano, come collaboratore di CSE-Crescendo. L'analisi ha portato alla formulazione di un'offerta turistica esperienziale di nicchia per il turismo religioso della Repubblica Ceca e alla sua strategia web per lo sviluppo della presenza online.-

Date	2002-2011
Posizione ricoperta	**Socio Fondatore e Amministratore Unico**
Società	innovActing srl – Via Aurispa, 7 – 20122 Milano (MI) – www.innovacting.it
Settore	Consulenza di direzione aziendale e formazione aziendale
Principali attività e responsabilità	Ho co-fondato e gestito la società in tutti i suoi aspetti: strategie, marketing, vendite, sviluppo di business, selezione e sviluppo risorse umane, sviluppo metodologie consulenziali. Ho gestito progetti di consulenza nelle aree: strategia, marketing strategico, organizzazione, knowledge management, project management, reti di imprese, change management, formazione e coaching. Ho operato sia con PMI, sia con grandi imprese operanti in ambito nazionale ed internazionale, in svariati settori industriali, tra cui turismo, impiantistica, costruzioni, energia, telecomunicazioni, editoria, tessile, chimica, difesa.. Nel 2011 ho portato innovActing all'interno di CSE-Crescendo srl, come Business Unit per l'innovazione e la competitività. Ho preso parte a diversi ad un progetto di ricerca europeo sulle reti di imprese e il knowledge management con partner internazionali: - Progetto di ricerca europeo (FP6) Texterm. Settore Tessile: Progetto di ricerca europeo (FP6) Texterm - Textile Extended Enterprise Resource Management System. Progetto di integrazione delle aziende della filiera tessile, progetto svolto con l'istituto di ricerca universitaria ITV DITF Denkendorf, come collaboratore di innovActing. Analisi e ricerche di mercato: - Ho esperienze di analisi con interviste dirette ai turisti: ad esempio Analisi Executive Travel Company. Analisi del mercato turistico dei proprietari di multiproprietà turistiche, con interviste dirette effettuate ai proprietari e analisi dei dati svolta in collaborazione con l'Istituto QUASI dell'Università Bicocca di Milano, come collaboratore di innovActing. La ricerca è stata presentata nel convegno "Il mercato turistico che cambia. La multiproprietà, le nuove esigenze di consumo, i prodotti innovativi disponibili, il codice del turismo". Coaching manageriale Ho svolto attività di coaching per lo sviluppo delle competenze manageriali per Gunnebo Italia SPA, , che fa parte del gruppo Internazionale Gunnebo

Date	2001-2002
Posizione ricoperta	**Senior Organisational and Process Consultant / Project Manager**

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Società	TS & Partners Consulting srl (ex Askania srl) - Viale Forlanini, 36 – 20024 Garbagnate Milanese (MI)
Settore	Consulenza di direzione aziendale
Principali attività e responsabilità	Ho gestito progetti di consulenza organizzativa e di ridisegno dei processi aziendali, in svariati settori industriali, tra cui: ICT, utility, chimica, retail.

Date	1996-2000
Posizione ricoperta	**Project Manager / Project Engineer / Commissioning Manager**
Società	Edison SpA – Foro Buonaparte, 31 – 20121 Milano (MI) – www.edison.it
Settore	Energy – Utility
Principali attività e responsabilità	Ho gestito progetti di centrali e stazioni elettriche in qualità di project manager, project engineer e commissioning manager.

Istruzione e formazione

Date	2000-2001
Titolo della qualifica rilasciata	**Master in Engineering and Contracting – Management dei progetti complessi** **Diploma con merito**
Nome dell'Istituto	MIP – School of Management – Via Garofalo, 39 – 20133 Milano (MI) – www.mip.polimi.it
Principali tematiche/competenze professionali possedute	Il Master MEC, realizzato dal MIP sul modello MBA, mi ha fornito gli strumenti metodologici, gestionali e operativi per la realizzazione di progetti aziendali e industriali di elevata complessità e per la gestione di imprese operanti per progetti. Il Master è durato 12 mesi, con impegno a tempo pieno per un totale di 1600 ore articolate in 8 mesi di lezione e 4 mesi di project-work conclusivo.
Livello	Master universitario di secondo livello

Date	1988-1995
Titolo della qualifica rilasciata	**Laurea in Ingegneria Elettrotecnica – 95/100**
Nome dell'Istituto	Politecnico di Milano – Piazza Leonardo da Vinci, 21 – 20133 Milano (MI)
Livello	Laurea quinquennale

Date	1983-1988
Titolo della qualifica rilasciata	**Diploma di Maturità Scientifica – 58/60**
Nome dell'Istituto	Liceo Scientifico "Amedeo Avogadro" – C.so Palestro, 28 – 13100 Vercelli (VC)
Livello	Diploma di scuola secondaria superiore

Capacità e competenze personali

Madrelingua	Italiano
Altre lingue	**Inglese: ottimo (parlato e scritto)** Francese: base
Capacità e competenze sociali	Elevate competenze nella gestione dei rapporti con clienti, partner e collaboratori. Elevato orientamento al cliente. Ottima attitudine al lavoro di gruppo e allo sviluppo dei collaboratori.
Capacità e competenze organizzative	Competenze approfondite di project management dovute al Master e alla mia esperienza lavorativa. Possiedo autonomia organizzativa e di gestione delle priorità. Sono una persona flessibile e dotata di elevato spirito di iniziativa. Competenze di Change Management
Capacità e competenze tecniche	Ampia conoscenza pratica e teorica del settore del turismo, dovuta ai progetti svolti e all'attività didattica effettuata. Conoscenza approfondita delle metodologie e degli strumenti dell'Ingegneria Gestionale. Knowledge Management e Project Management. Conoscenza approfondita dell'Ingegneria Elettrica e dell'Impiantistica Internazionale.

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Capacità e competenze informatiche	Competenze tecnologiche avanzate: MS Office Avanzata, MS Outlook, MS Project, principali piattaforme di social media (tra cui Facebook, Twitter, Instagram, YouTube, Pinterest, Flickr), sistemi di Customer Relationship Management, sistemi di Destination Management. Buona conoscenza di Autocad LT, LabView, MathCad, MatLab, Photoshop.
Altre capacità e competenze	Ampia esperienza multisettoriale e multidisciplinare. Comprensione approfondita dei processi organizzativi e delle strategie aziendali. Ottima conoscenza delle metodologie di marketing e vendita. Capacità di elaborare strategie aziendali complesse. Ottime capacità di realizzare presentazioni ed interventi in pubblico. Elevate competenze analitiche. Sono fortemente orientato alle sfide e ai risultati.
Patente	Patente A, B
Ulteriori informazioni	• Sono iscritto all'Albo degli Ingegneri della Provincia di Vercelli

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Pubblicazioni e convegni

Ho realizzato diverse pubblicazioni e ho partecipato come chairman e relatore a numerosi convegni

Libri

- A. Rossi, M. Goetz "Tourist Experience Design per la realizzazione di esperienze turistiche memorabili" contributo del libro a cura di E. Becheri, G. Maggiore "Rapporto sul turismo italiano 2011 2012 XVIII edizione", Ed. Franco Angeli, 2013
- Andrea Rossi, Maurizio Goetz "Creare offerte turistiche vincenti con Tourist Experience Design", ed. Hoepli, Milano, 2011
- Andrea Rossi, "Imprese in rete e reti di imprese per il turismo 2.0",contributo in Roberta Garibaldi, Roberto Peretta, a cura di, "Facebook in Tourism. Destinazioni turistiche e Social Network", Francoangeli Milano, 2011
- Andrea Rossi, "Innovare l'esperienza turistica degli hotel" contributo in Massimo Giordani, AISM – Dipartimento di Marketing Turistico e Territoriale, a cura di, "Marketing e valorizzazione del territorio - Scenari e opportunità", Time & Mind Edizioni, Torino, 2011 (disponibile su: https://www.academia.edu/9280824/Marketing_Turistico_e_Territoriale_-_Scenari_e_Opportunit%C3%A0)

Pubblicazioni in inglese

- Philip L. Pearce, Mao-Ying Wu, Manuela De Carlo, Andrea Rossi "Contemporary experiences of Chinese tourists in Italy: An on-site analysis in Milan" nella rivista internazionale "Tourism Management Perspectives" 7 (2013) 34–37, Ed. Elsevier ltd (disponbile all'indirizzo https://www.academia.edu/4027130/Contemporary_experiences_of_Chinese_tourists_in_Italy)
- Sven-Volker Rehm, Zoi Chourmouziadou, Giacomo Copani, Andrea Rossi "Textile Extended Enterprise Network Management on E-collaboration Platforms" in Automazione e Strumentazione - 2005

Pubblicazioni principali in italiano (disponibili su www.scribd.com/innovActing)

- Andrea Rossi - "La Gestione Della Conoscenza di Marketing per Creare Valore: la Marketing Knowledege Governance" in "Marketing Multidimensionale: come rinnovare il Business" - pubblicazione Assolombarda e AISM – 2010
- Andrea Rossi - "Value Based Pricing", pubblicato su MyMarketing.net – 2008
- Andrea Rossi, Cesare Sacerdoti - "La Gestione Della Conoscenza Negli Ospedali Per Migliorare Il Livello Di Cura e Attenzione Al Paziente" - in Mondo Economico – 2008
- Andrea Rossi - "L'analisi della Soddisfazione del Cliente come strumento efficace per l'innovazione in azienda" in "Mercato-Innovazione-Mercato: il circolo virtuoso per restare competitivi"– Assolombarda e AISM - 2007
- Andrea Rossi, Cesare Sacerdoti - "Un Modello Di KM Orientato Alla Effettiva Competitività dell'Impresa" – in Atti del Convegno Annuale AICA – 2006
- Franco Giacomazzi, Fabio Chiavolini, Andrea Rossi, Giacomo Copani - "Il Project Management nei Progetti di Sviluppo Territoriale" – in Innovazione 2004

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento

Convegni principali (disponibili su www.slideshare.net/wwwizard999)

- "Innovare il Turismo Culturale: Sinergie tra Territorio, Arte e Marketing per lo Sviluppo Locale" – Convegno Abitare l'Arte – Breno (BS) - 2017
- "Il co-design degli immaginari turistici nei progetti di promozione territoriale partecipata" – Convegno Tourism Think Tank – Milano – 2016
- "La profilazione dinamica per l'innovazione dell'esperienza turistica e per la soddisfazione delle nuove esigenze dei turisti" – Convegno TTG Incontri – Rimini- 2015
- "La governance delle esperienza turistiche negli ecosistemi turistici digitali" – Convegno Ferpi / BIT- 2013
- "Dalla conservazione alla valorizzazione dei beni culturali attraverso il Tourist Experience Design" – Convegno ART and Tourism – Firenze – 2012
- "Innovare l'esperienza turistica per il successo nel Web e nel cuore dei turisti" – Convegno BTO Educational - Pisa - 2012
- "Imprese in rete e reti di imprese per il turismo 2.0" – Convegno "Facebook in Tourism" – Bergamo - 2010
- "STL e reti di imprese per la promozione turistica e territoriale" – Summit del Turismo nelle Regioni – Vicenza - 2010
- "Conquistare i mercati internazionali facendo sistema con le Reti di Imprese" – PMICamp Nuovi Mercati, Nuovi Media – 2010 - Siena
- "Le Imprese in Rete e le Reti di Imprese per il Turismo Responsabile" – Convegno "From Cool to Good" Università Bicocca – 2010 – Milano
- "La Gestione Della Conoscenza di Marketing per Creare Valore: la Marketing Knowledege Governance" -Convegno Assolombarda e AISM "Marketing Multidimensionale: come rinnovare il Business" 2010 – Milano
- "Experience Design & Management: Progettazione e Gestione dell'Esperienza dei Clienti, dei Cittadini e dei Turisti" – Convegno SMAU e AISM 2009 – Milano
- "Tourist Experience Design: Come Rendere Memorabile l'Esperienza dei Turisti" – Workshop TTG - 2009 – Rimini
- "Customer Satisfaction Pro-attiva nell'Era del Web 2.0" - Convegno Assolombarda AISM - 2009 – Milano
- "Knowledge Governance: la gestione della conoscenza come elemento competitivo" - Conferenza allo IULM - 2009 - Milano
- "Customer Satisfaction: Istruzioni per l'uso" - Convegno SMAU e AISM – 2008 - Milano
- "Value Based Pricing – La determinazione del prezzo basata sul valore" - Convegno Assolombarda AISM - 2008 – Milano
- "Customer Satisfaction e Innovazione" - Convegno Assolombarda e AISM - 2007 – Milano
- "Strategie di comunicazione con internet" - Speaker's Corner ATEMA - 2007 – Milano
- "La conoscenza da/per/verso il Cliente – Oltre il CRM" Convegno ADICO - 2007 - Milano

Ai sensi della L. 196/03, autorizzo al trattamento dei dati personali riportati nel presente documento