

CONTATTI

LOCALITÀ
Senigallia · Marche, Italia

EMAIL
francesco.ferrandi@gmail.com

TELEFONO
+39 347 922 6022

LINKEDIN
linkedin.com/in/
francescoferrandi

COMPETENZE CHIAVE

- Operations Management
- Customer Operations
- Sales Leadership
- Business Development
- Cloud & SaaS
- Integrazione post-M&A
- AI & Digital Transformation
- Change Management
- Gestione partner & canale
- People Coaching
- Time Management
- Comunicazione
- Strategy Consulting

FORMAZIONE

MBA — Master of Business Administration
MIP Politecnico di Milano · 2018–2020 · 110/110

Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale
ITC Raimondo Pandini · 1992–1997

Studi musicali
Conservatorio G. Nicolini, Piacenza · 1987–1997

CURRICULUM VITAE · 2026

Francesco Ferrandi

Chief Operating Officer · Executive Manager Software & Servizi

Manager con **oltre vent'anni nel software gestionale** per commercialisti, consulenti del lavoro e imprese. Ho guidato customer operation, vendite e nuove business unit nei due principali player italiani del settore, **TeamSystem** e **Gruppo Zucchetti**, e oggi sono **COO di Ranocchi Software**. Unisco visione strategica (MBA al MIP Politecnico di Milano, 110/110) e concretezza operativa: organizzazioni orientate al cliente, team motivati, innovazione — dall'adozione del cloud all'intelligenza artificiale — trasformata in risultati misurabili.

20+
anni nel software per professionisti

C-level
COO in Gruppo Zucchetti

5+
anni da Dirigente in TeamSystem

110/110
MBA · MIP Politecnico di Milano

ESPERIENZA

Chief Operating Officer
GEN 2025 — OGGI

Ranocchi Software · Gruppo Zucchetti — Pesaro / Senigallia

- Guida delle operations aziendali e coordinamento delle funzioni chiave nella fase di integrazione nel Gruppo Zucchetti.
- Regia del rinnovo dell'offerta con l'AI al centro: GIS Revolution e WebStudio Revolution, per liberare tempo ai professionisti e semplificare i processi delle aziende.
- Lancio della **Ranocchi Business School**, percorso di alta formazione professionale per clienti e partner.
- Sviluppo della rete partner (Partner Meeting, convention aziendale) e di nuove soluzioni normative, come la trasparenza retributiva.

Sales & Business Development HR
2024 — GEN 2025

Zucchetti S.p.A. — Lodi

Business Developer Manager · HR Servizi Professionisti	ago 2024 — gen 2025
Head of Sales · Service Payroll Professionisti	apr 2024 — gen 2025
HR Service Consultant	gen 2024 — apr 2024

- Responsabile vendite dei servizi payroll in outsourcing per studi professionali e sviluppo del business HR sul canale professionisti.

FF

STILE DI LEADERSHIP

- Il cliente al centro di ogni processo
- Decisioni basate sui dati
- Crescita delle persone attraverso il coaching
- Innovazione come leva di produttività
- Integrazione e continuità nei cambiamenti

DOCENZA

- Formatore per anni in corsi di time management
- Formatore in corsi di comunicazione efficace
- Ideatore della Ranocchi Business School

SETTORI

- Software gestionale ERP
- Soluzioni per commercialisti e consulenti del lavoro
- HR, paghe e servizi in outsourcing
- Cloud e nuovi modelli di business
- Alta formazione professionale

CERTIFICAZIONI

- Certificazione in Coaching
- Esperto in materia di Sicurezza sul Lavoro
- Percorsi manageriali TeamSystem S.p.A.

LINGUE

- Italiano — madrelingua
- Inglese — base

ESPERIENZA (segue)

Founder & CEO · Consulente strategico
GIU 2021 — DIC 2023

Innovazioni Digitali

Senior Business Advisor · consulenza fondata da soci ex McKinsey apr 2023 — dic 2023

Associate Senior Consultant · stessa società set 2022 — dic 2023

- Fondazione e direzione di una realtà dedicata all'innovazione digitale.
- Progetti di strategia, organizzazione e trasformazione digitale per una società di consulenza strategica fondata da soci ex **McKinsey**, con metodo e standard da top consulting.

Dirigente
2013 — AGO 2021

TeamSystem S.p.A. — Pesaro

Dirigente · Cloud & New Business BU (Divisione Digital) gen 2020 — ago 2021

Dirigente · Customer Operation Professionisti e Piccole Imprese dic 2016 — gen 2020

Head of Customer Service Professionisti dic 2016 — lug 2018

Consultant Manager CVS gen 2016 — dic 2016

Manager Customer Value & Support lug 2015 — dic 2016

Sales Manager gen 2013 — dic 2015

- Guida della business unit **Cloud & New Business**: sviluppo e lancio di nuove soluzioni digitali e modelli di offerta in cloud.
- Direzione della **Customer Operation** per professionisti e piccole imprese: assistenza, consulenza e customer value su una vasta base clienti nazionale.
- Riorganizzazione del Customer Service Professionisti con un approccio di coaching e crescita dei responsabili di team.
- Gestione commerciale e del portafoglio clienti come Sales Manager.

Manager Customer Service Paghe
PRIMA DEL 2013

Settore software HR & Payroll

- Responsabile dell'assistenza sulle soluzioni paghe per studi professionali e aziende: le basi tecniche e di processo del percorso manageriale successivo.

Stage
1996

Zucchetti — Lodi

- Primo contatto con il mondo del software gestionale.

OLTRE IL LAVORO

Compositore e arrangiatore. Dal 2012 compongo per i **Nomadi**: ho firmato le musiche di diversi brani, tra cui i singoli “Decadanza” e “Ti porto a vivere”, oltre a progetti musicali di beneficenza. Un'attività che porta nel mio lavoro creatività, disciplina, lavoro di squadra e la capacità di portare a termine un progetto, dall'idea al pubblico.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Regolamento UE 2016/679 (GDPR) e del D.Lgs. 196/2003.