

## CURRICULUM VITAE

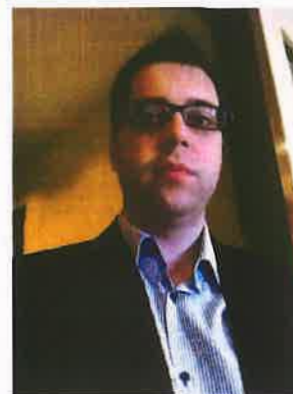
### **Davide Angelibusi**

188 XINGHAN STREET, SUZHOU, CHINA

0086 – 13584842050 (Cellulare)

[Busi84@hotmail.it](mailto:Busi84@hotmail.it)

WeChat JD20160608



#### Introduction

41 anni, Sposato con 2 figli, in Cina da 15 anni

Esperienza nell' apertura e start up di aziende, nella ricollocazione delle stesse; Skill relative a ruoli di Plant e General Manager.

Completa Conoscenza delle Operations con esperienze in differenti industrie, mercati e tipologie di produzione: meccanica, iniezione plastica; Tessile ed elettronica; Produzione di massa e su commessa.

Lunga esperienza in mercati dinamici; supporto e "bridge" tra la casa madre in EU ed il mercato, la cultura e le politiche cinesi.

Esperienze commerciali e di business development in Cina ed Asia.

Positivo e con mentalita' aperta sempre orientate al risultato.

#### Esperienza Lavorativa

##### **Da Gennaio 2019 – a oggi**

FMMG Technical Textiles (Suzhou) Co. Ltd. -- SIP Suzhou China

Manufatturiero – Industria tessile, leader globale nella produzione di tessile tecnico (abbigliamento protettivo) e per esterni

##### MANAGING DIRECTOR

Completa responsabilita' del sito produttivo Cinese, in particolare Conto economico, Sviluppo del mercato e relazioni locali

##### **Agosto 2016 – Dicembre 2018**

SAMP (Machinery) Machinery Co., Ltd. (Maccaferri Group) -- Shanghai China

Produzione macchine per Cavi

##### OPERATION DIRECTOR

Responsabilita' del Sito produttivo di SAMP, divisione macchine con deleghe sulla parte IT, HR e controlling.

##### **Giugno 2011 – Luglio 2016**

OMET (SUZHOU) Mechanical Technology Co., Ltd. -- Suzhou China

Macchine da Stampa per etichette e sistemi di movimentazione

##### OPERATION GENERAL MANAGER

Responsabile dello stabilimento Cinese

##### **Gennaio 2008 – Giugno 2011**

OMET Srl -- Lecco (LC) ITALY

Macchine da Stampa per etichette e sistemi di movimentazione

##### PROJECT MANAGEMENT ENGINEER

Implementazione del Sistema ERP SAP in tutte le divisioni e stabilimenti del gruppo

##### **September 2007 – January 2008**

ACCENTURE TECHNOLOGY SYSTEM

Consulenza

##### SAP CONSULTING

Sviluppo progetto SAP per SNAM RETE GAS

**Marzo 2007 – Giugno 2007**

FIOCCHI MUNIZIONI SPA  
Produzione MUnizioni

PROCESS ENGINEER  
Migliorare l'efficienza di una nuova linea di produzione

### EDUCAZIONE

**2003 – 2007**

POLITECNICO di MILANO  
Logistica, Produzione, Gestione, Controllo Costi  
Laurea in Ingegneria Gestionale (specializzazione in Logistica e Produzione)

**1998 – 2003**

I.T.I.S. BADONI, Lecco  
Perito Meccanico

### **MOTIVAZIONE PER LA CANDIDATURA A CONSIGLIERE DELLA CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CINA**

Nel corso del mio percorso professionale ho maturato oltre 10 anni di esperienza in Cina, ricoprendo ruoli apicali in diversi settori e contesti industriali.

A seguito del mio recente mandato come Board Member della CICC, desidero rinnovare la mia candidatura con l'obiettivo di dare continuità al lavoro svolto negli ultimi due anni e contribuire ulteriormente allo sviluppo della nostra comunità.

In questo periodo, il nostro impegno si è concentrato in modo significativo sul **rafforzamento della presenza sul territorio e sul consolidamento dei rapporti con le istituzioni, sia italiane che cinesi**. In particolare, nella provincia dello Jiangsu, abbiamo raggiunto importanti risultati:

- l'apertura di un nuovo ufficio a **Suzhou** e l'insediamento di una presenza a **Changzhou**;
- la nomina, per la prima volta, di un **Vicepresidente con base a Suzhou**;
- l'ampliamento del numero dei Board Member, migliorando rappresentatività e coinvolgimento a livello locale.

Questi traguardi rappresentano passi concreti verso una Camera sempre più strutturata, visibile ed efficace in un'area strategica per il business italiano in Cina.

Il contesto globale attuale—caratterizzato da tensioni geopolitiche, incertezze economiche e trasformazioni industriali—richiede alle aziende maggiore agilità, flessibilità e rapidità decisionale. Allo stesso tempo, molte imprese stanno riconsiderando il proprio posizionamento e i propri investimenti in Cina.

In questo scenario, ritengo fondamentale proseguire il lavoro intrapreso con un approccio concreto e orientato ai risultati. In caso di rielezione, mi piacerebbe contribuire a:

- **consolidare ed espandere la presenza territoriale**, valorizzando quanto costruito nello Jiangsu e in altre aree;
- **rafforzare i rapporti istituzionali**, a supporto delle aziende attraverso un dialogo continuo e costruttivo;
- **migliorare la comunicazione**, interna ed esterna, in modo trasparente ed efficace;
- **coinvolgere maggiormente le aziende**, in particolare le PMI, cuore del nostro sistema;
- **raccogliere e rappresentare le esigenze delle PMI**, dando loro voce presso gli stakeholder rilevanti;
- **supportare le imprese nelle scelte strategiche**, incluse decisioni di investimento, sviluppo o ricollocazione, con particolare attenzione alla Cina orientale.

Credo fortemente che i risultati si ottengano solo attraverso **collaborazione, allineamento e condivisione degli obiettivi**. Per questo motivo ho preferito focalizzarmi su alcune priorità concrete, che ritengo realizzabili insieme. Confido di poter proseguire questo percorso con il vostro supporto e la vostra fiducia.

Cordiali saluti,  
Davide



## CURRICULUM VITAE

### **Davide Angelibusi**

188 XINGHAN STREET, SUZHOU, CHINA  
0086 – 13584842050 (chinese mobile phone)

[Busi84@hotmail.it](mailto:Busi84@hotmail.it)

WeChat JD20160608



#### **Introduction**

41 Years old, Married with 2 children, 15 years in China.

Experience in Company set up and start up; Relocation; Plant and General management skills.

Full knowledge of Operations with experience in different industries, market and kind of production process: Mechanical, plastic injection; Textile and electric; "mass production" or "production on order"

Long experience in dynamic markets, support and bridge European companies Headquarters with Chinese market, culture and policies.

Chinese and Asia market sales and business development experience.  
High-energy, positive and open mind; target oriented

#### **Working Experience**

##### **From January 2019 - at present**

FMMG Technical Textiles (Suzhou) Co. Ltd. -- SIP Suzhou China

Manufacturing – TEXTILE industry, a Global Leader in the production of Technical Yarns for Outdoor and Indoor Sun Protection.

##### **MANAGING DIRECTOR**

Complete responsibility of Chinese plant, in particular P&L, Business development, Government relationship

##### **August 2016 – December 2018**

SAMP (Machinery) Machinery Co., Ltd. (Maccaferri Group) -- Shanghai China

Manufacturing of Cable Machines

##### **OPERATION DIRECTOR**

Responsibility of Production Plant of SAMP Group, Machinery Division, with delegation on IT, HR and Controlling

##### **June 2011 – July 2016**

OMET (SUZHOU) Mechanical Technology Co., Ltd. -- Suzhou China

Manufacturing of label printing machines and System in Motion

##### **OPERATION GENERAL MANAGER**

Full responsibility of Chinese plant of OMET Group

##### **January 2008 – June 2011**

OMET Srl -- Lecco (LC) ITALY

Manufacturing

##### **PROJECT MANAGEMENT ENGINEER**

Develop the new ERP system (SAP) for all the division of the company (Machinery and Bearing; Italy and China).

##### **September 2007 – January 2008**

ACCENTURE TECHNOLOGY SYSTEM

Consulting

##### **SAP CONSULTING**

Develop a SAP project for SNAM RETE GAS

**March 2007 – June 2007**  
FIOCCHI MUNIZIONI SPA  
Manufacturing

PROCESS ENGINEER  
Process improvement of a new production line. Reach the maximum efficiency

## **EDUCATION**

**2003 – 2007**  
POLITECNICO di MILANO  
Logistic, Production, Management, Cost Control  
Degree in MANAGEMENT ENGINEERING (specialization in Logistic and Production)

**1998 – 2003**  
I.T.I.S. BADONI, Lecco  
Technical Design; Technology; mechanical

## **MOTIVATION LETTER TO BE PART OF ITALIAN CHAMBER OF COMMERCE in CHINA as BOARD MEMBER**

Over the course of my professional career, I have gained more than 10 years of experience in China, holding senior management roles across different industries and business environments.

Following my recent mandate as a Board Member of the CICC, I would like to renew my candidacy with the aim of continuing the work carried out over the past two years and further contributing to the development of our community.

During this period, our efforts have been strongly focused on **strengthening our presence in the territory and consolidating relationships with both Italian and Chinese institutions**. In particular, in Jiangsu province, we have achieved important milestones:

- the opening of a new office in **Suzhou** and the establishment of a presence in **Changzhou**;
- the appointment, for the first time, of a **Vice President based in Suzhou**;
- the expansion of the number of Board Members, improving local representation and engagement.

These achievements represent concrete steps toward building a more structured, visible, and effective Chamber in a key strategic area for Italian business in China.

The current global environment—characterized by geopolitical tensions, economic uncertainty, and industrial transformation—requires companies to be more agile, flexible, and fast in their decision-making. At the same time, many companies are reassessing their positioning and investments in China.

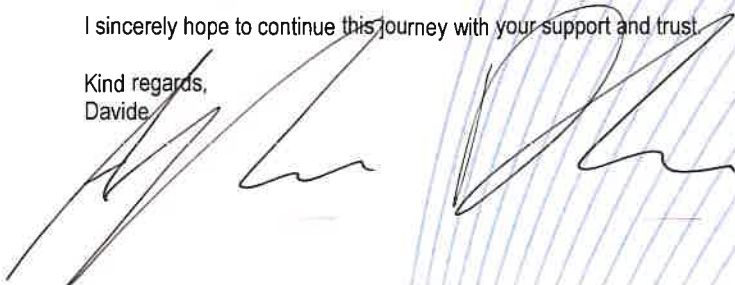
In this context, I believe it is essential to continue the work undertaken with a pragmatic and results-oriented approach. If re-elected, I would like to contribute to:

- **consolidating and expanding our territorial presence**, building on what has been achieved in Jiangsu and beyond;
- **strengthening institutional relationships**, to better support our companies through continuous and constructive dialogue;
- **enhancing communication**, both internally and externally, in a transparent and effective way;
- **increasing engagement of member companies**, especially SMEs, which are the backbone of our community;
- **collecting and representing SMEs' needs**, ensuring their voice is effectively conveyed to relevant stakeholders;
- **supporting companies in their strategic decisions**, including investment, development, or relocation, with particular focus on Eastern China.

I strongly believe that results can only be achieved through **collaboration, alignment, and shared objectives**. For this reason, I have focused on a few concrete priorities that I believe we can achieve together.

I sincerely hope to continue this journey with your support and trust.

Kind regards,  
Davide



<b>Nome:</b>	<b>Massimo Bagnasco</b>
<b>Societa, Posizione</b>	<b>China Europe Carbon Neutral – CEO</b>
<b>Candidatura</b>	<b>Vice Presidente Circoscrizione consolare di Chongqing</b>



Massimo Bagnasco è il fondatore e CEO di China Europe Carbon Neutral Technology, società di che fornisce soluzioni olistiche per il raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione, grazie al contributo di esperti, accademici e aziende leader nel settore.

Nel 2004 è entrato a far parte di Progetto CMR, studio italiano di progettazione integrata classificato tra i primi 100 al mondo. Nello stesso anno si è trasferito in Cina, dove ha fondato la sede locale (Progetto CMR Beijing). Ha ricoperto il ruolo di Direttore Generale ed è stato coinvolto in numerosi progetti in Cina. Nel 2009 è diventato socio azionista.

Nel 2016 ha ricevuto l'Onorificenza di Cavaliere dell'Ordine della Stella d'Italia, conferita dal Presidente della Repubblica Italiana per aver acquisito particolari meriti nella promozione dell'amicizia e della cooperazione tra l'Italia e la Cina.

Bagnasco è attivamente coinvolto nella Camera di Commercio dell'Unione Europea in Cina (EUCCC) sin dal suo arrivo in Cina. Dal 2014 a oggi è membro del Comitato Esecutivo Nazionale della Camera dove oggi ricopre la carica di Rappresentante degli Stati Membri. Dal 2017 al 2025 ha ricoperto il ruolo di Vicepresidente. Dal 2021 al 2025 è stato Chairman della circoscrizione del Sud-Ovest della Cina. Nel 2013 e nel 2025 è stato eletto dalla Camera di Commercio italiana in Cina Rappresentante italiano nel Supervisory Board della EUCCC. Dal 2008, per un periodo di 13 anni, ha ricoperto i ruoli di Chairman e Vice Chairman del Construction Working Group. Si è inoltre dedicato alle piccole e medie imprese europee supportando il Centro UE per le PMI in Cina.

Bagnasco ha supportato l'Ambasciata d'Italia in Cina nella redazione, attuazione e diffusione del documento "Urbanization Cooperation Framework", uno dei cinque ambiti di cooperazione ufficialmente concordati tra i due Paesi. Ha inoltre contribuito in modo sostanziale alla pubblicazione "Urbanizzazione sostenibile in Cina: competenze e soluzioni italiane".

Ha partecipato alla preparazione, attuazione e sviluppo delle attività del Partenariato per l'Urbanizzazione Sostenibile UE-Cina. È stato uno dei quattro esperti europei membri della task force incaricata dell'accordo quadro per il "Dialogo UE-Cina sull'Innovazione Tecnologica", promosso dal DG-RTD e dal Ministero della Scienza e Tecnologia cinese (MoST).

Nel 2026 è stato nominato dal CCPIT del Sichuan membro del "Comitato Provinciale di Esperti".

Nel 2023 è stato nominato "Professional Affiliate" presso la Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa.

Nel 2021 è stato nominato membro del consiglio del China Centre del Politecnico di Torino.

Dal 2017 al 2022 è stato "visiting professor" presso la Scuola di Architettura dell'Università Jiaotong di Pechino. Nel 2018 ha contribuito, come esperto, al corso di formazione per le aree di sviluppo, organizzato dal Ministero del Commercio della Repubblica Popolare Cinese.

Dal 2000 al 2004 è stato Direttore del Design presso Aldrea, studio di progettazione con sede a Milano dove ha progettato e seguito la realizzazione di progetti in tutto il mondo.

Dal 1996 al 2000 ha lavorato presso Progetto Lodovico, studio milanese di progettazione, come project architect. Ha gestito numerosi progetti nel settore dell'ospitalità e commerciale, in Italia e all'estero, per marchi di primo piano come Sol Meliá, Bagaglino, I Grandi Viaggi.

Bagnasco ha conseguito un Master in Urbanistica e una Laurea in Architettura presso l'Università di Genova.

## Lettera di Motivazione

### Posizione: Vice Presidente per la Circostrizione Chongqing / Sud-Ovest Cina

<b>Nome:</b>	Massimo Bagnasco
<b>Posizione:</b>	CEO
<b>Azienda:</b>	China Europe Carbon Neutral Technology Co., Ltd.



Gentili Associati,

sono Massimo Bagnasco, CEO di China Europe Carbon Neutral (Chengdu) e partner di Progetto CMR (Beijing). Con grande piacere e senso di appartenenza, sottopongo la mia candidatura alla carica di Vice Presidente della Camera di Commercio italiana in Cina (CICC) per la Circostrizione Sud-Ovest (Chongqing).

Nel giugno del 2025 sono stato eletto, per un periodo assai limitato del mandato, a rappresentare la CICC nel Sud-Ovest ed ora vorrei continuare nell'azione intrapresa.

Vivo e lavoro in Cina da oltre vent'anni, durante i quali ho fornito il mio contributo nelle associazioni imprenditoriali italiana e dell'Unione europea in Cina ricoprendo varie cariche. Nella Camera di Commercio dell'Unione europea (EUCCC), ho servito come: membro del Comitato Esecutivo (in carica), Vice Presidente (2017-2025), Chairman della circostrizione Sud-Ovest (2021-2025), membro del Supervisory Board degli Stati Membri (nominato dalla Camera italiana, nel 2013 e 2025), Chair di gruppi di lavoro.

Dopo diciassette anni a Pechino, nel 2021 io e la mia famiglia abbiamo deciso di trasferirci a Chengdu, attratti da una migliore qualità della vita, un contesto più naturale e un ambiente imprenditoriale dinamico.

Come imprenditore, avendo avviato e guidato due PMI italiane conosco direttamente le sfide che le nostre imprese devono affrontare in Cina. Quest'esperienza diretta, unita ad anni di impegno associativo, con attività di advocacy in Cina, Italia ed Europa, mi ha permesso di acquisire una visione chiara sia delle dinamiche istituzionali che delle difficoltà quotidiane delle imprese, grandi e piccole, in tutti i settori industriali.

Se mi verrà confermata la vostra fiducia per questo ruolo, mi impegno a mettere a disposizione la mia esperienza professionale e il mio impegno personale per promuovere le seguenti azioni:

- Mantenere un dialogo costante con i soci, raccogliendo suggerimenti e osservazioni per migliorare i servizi e l'efficacia operativa della Camera, in linea con la sua missione e i suoi valori fondanti.
- Promuovere il coinvolgimento attivo degli associati nelle attività della Camera, affinché diventino parte integrante del suo sviluppo e della sua operatività.
- Assicurare un impegno diretto nelle attività della circostrizione, tra cui incontri di advocacy, conferenze e missioni, rispondendo alle esigenze specifiche dei soci.
- Mantenere un contatto costante con il Presidente, il Consiglio Direttivo, il Segretario Generale e le altre circostrizioni, per garantire sinergie, coerenza e coordinamento a livello nazionale.
- Collaborare in modo strutturato con l'Ambasciata, il Consolato Generale d'Italia a Chongqing, ICE – Agenzia ITA e l'Istituto Italiano di Cultura, per valorizzare la promozione del nostro Paese.
- Rafforzare la collaborazione con le altre Camere di Commercio, in particolare quelle degli Stati membri dell'UE, per offrire una piattaforma ampia di confronto e cooperazione.
- Favorire la collaborazione con le controparti istituzionali e associative cinesi, creando sinergie e opportunità concrete per gli associati.
- Aumentare la visibilità e la rilevanza della comunità d'affari italiana, nel Sud-Ovest e non solo, negli incontri con funzionari del governo centrale cinese, nelle missioni in Europa e nelle attività con media locali e internazionali.
- Contribuire ad ampliare la base associativa di membri e "friends", sia a livello di circostrizione che nazionale.
- Lavorare a stretto contatto con lo staff, per ottimizzare l'efficienza operativa.

Il mio obiettivo è contribuire affinché la nostra Camera diventi sempre più una piattaforma in grado di rappresentare efficacemente gli interessi dei soci, dare voce alle loro istanze e offrire servizi di valore, con un'attenzione particolare alle PMI, che spesso affrontano sfide sempre maggiori con risorse limitate.

**Impegno, partecipazione e responsabilità** sono i principi che hanno sempre guidato la mia attività, sia nell'ambito associativo che professionale, e continueranno a farlo.

**Mi auguro vorrete accordarmi la vostra fiducia**, per pormi al servizio e rappresentare Voi e la nostra Camera di Commercio come **Vice Presidente della Circostrizione Sud-Ovest**.



## **Lorenzo Bali**

### **Candidato Vice Presidente circoscrizione di Suzhou**

Partecipo attivamente alle attività della Camera di commercio dal 2015 e fin da allora ho apprezzato in modo particolare l'attività del Suzhou Chapter ritenendo che il supporto che forniva alle aziende fosse assolutamente prezioso e unico.

Quando ne ho avuto la possibilità e ho ritenuto che la mia esperienza di Cina fosse sufficiente, ho voluto mettermi a disposizione della comunità imprenditoriale prima attraverso la carica di coordinatore del Suzhou Chapter e poi come board member per la circoscrizione di Suzhou.

In questi ultimi anni, grazie all'eccellente team di lavoro di Suzhou, siamo riusciti a realizzare moltissime iniziative a supporto delle aziende e a mantenere il numero degli associati nonostante i cambiamenti in atto in Cina.

Visto l'aumento della rappresentatività dell'area di Suzhou all'interno della CICC e come naturale evoluzione dell'attuale ruolo, mi piacerebbe rappresentare le aziende di Suzhou e delle città limitrofe all'interno del consiglio direttivo della CICC come Vice Presidente di area. L'obiettivo è quello di poter aumentare ulteriormente il supporto e le iniziative dedicate alle aziende locali, portando il punto di vista di una tipica PME all'interno del Consiglio direttivo.

La Cina sta attraversando un momento di incertezza e trasformazione. In questa situazione è estremamente importante supportare le aziende con iniziative mirate, supportarle e aiutarle nelle relazioni con il governo locale e confrontarsi.

La camera di commercio è un ideale aggregatore di aziende e nello stesso tempo strumento di supporto. Ed è per questo motivo che mi candido come Vice Presidente per la circoscrizione di Suzhou, con la volontà di fare tutto il possibile per supportare le aziende locali ed in generale le PME italiane in Cina.

Lorenzo Bali



## **Lorenzo Bali**

### **Candidato Vice Presidente, circoscrizione di Suzhou**

#### **Curriculum Vitae**

Vivo e lavoro a Suzhou dal 2015 e ho iniziato a lavorare in Cina nel 2003 dopo esperienze in Europa e USA.

Sono il Deputy General Manager di Pelliconi Suzhou e Pelliconi Changzhou, aziende leader nella produzione di chiusure per l'industria delle bevande. Ho avviato entrambe le società, a Suzhou nel 2015 e a Changzhou nel 2022. Le 2 aziende sono il piu' grande investimento del gruppo fuori dall'Italia.

Prima di lavorare per Pelliconi ha maturato una vasta esperienza nella gestione aziendale attraverso attività di consulenza con la mia società Ellebi, export e marketing manager presso Betamotor, business development manager presso Ugolini Design e sales & marketing manager presso Compagnucci SPA.

Ho ricoperto la carica di vice coordinatore del Suzhou Chapter nel 2019, coordinatore dal 2022 al 2024 e board member per la circoscrizione dello Jiangsu città di Suzhou dal 2024 al 2026.

Ho conseguito una laurea in ingegneria automobilistica a Bolton, nel Regno Unito.

Sono un appassionato di ciclismo e di motorsport.

# FRANCO BERGAMINO

## Curriculum Vitae



### PERSONAL INFORMATION

---

ADDRESS: Huarun 24 city. Xiejiawan. Jiulongpo. Chongqing. China

NATIONALITY: Italian

PLACE AND DATE OF BIRTH: Viù (TO) – 3 December 1959

TELEPHONE: 00 86 185 811 30 759

E-MAIL: [francobergamino1959@gmail.com](mailto:francobergamino1959@gmail.com)

WeChat ID \_FB1259

---

### **WORK EXPERIENCE**

#### CHONGQING BRAMASOLO CATERING MANAGEMENT CO. LTD

Partner and CEO  
September 2025 –  
present  
Restaurant and Pastry Shop Management

#### CHONGQING BORATE RESTAURANT MANAGEMENT CO. LTD – Chongqing, China

Partner and General Manager  
June 2016 – present  
Catering and confectionery production company

#### RISALTAGROUP Srl

President and CEO  
June 2009 – 2016  
Organization of food and wine events for the promotion of the Piedmontese food sector

#### IL FILARE – Association

President  
April 2009 – 2016  
Conception, planning, coordination and management of food and wine promotion networks

#### FRANCO BERGAMINO F&B Consulting

Partner and administrator  
February 2004 – April 2009

#### SOGERIST srl. - Ristorante Villa Somis

Co-owner and CEO  
October 1991 – November 2003 Restaurant Management

#### MELLOW Spa

Founder and CEO  
January 1984 – December 1995  
Creation and management of the first fast food chain in Turin

“Pigna d’Oro” restaurant, Pino Torinese chef de rang - Maître 1982 - 1983

Hotel Savoy, London commis – chef de rang 1980 – 1981

“Pigna d’Oro” restaurant, Pino Torinese commis - chef de rang 1977 – 1980

## **ASSOCIATIVE ACTIVITIES AND INSTITUTIONAL TASKS**

FIPE – Italian Federation of Public Establishments  
National Vice President 2001 – 2005

Turin Chamber of Commerce – Turin Chamber of Commerce  
Councillor 2001 – 2005

Turismo Torino – Turin City Tourism Promotion Agency  
Vice President 2001 - 2005

Tourismo Torino - Turin City Tourism Promotion Agency  
Councillor 1997- 2001

FIPE – Italian Federation of Public Establishments  
National Councilor 1997 -2001

EPAT – Turin and Province Associated Public Establishments  
President 1997 - 2003

## **EDUCATION AND TRAINING**

Marketing and Communication – ISDI - Milan  
1980 – 1983

Offidani Technical Institute  
High School Diploma  
1973 – 1978

## **SPOKEN LANGUAGES**

Italian: Native  
English: Good  
French: Good

“I authorize the processing of personal data contained in my Curriculum vitae in accordance with Legislative Decree no.196/2003 and EU Regulation 2016/679”

FRANCO BERGAMINO



**Candidacy for the Italian Chamber of Commerce Elections – Councilor for the Chongqing Constituency**

Dear Directors and Members,

I am Franco Bergamino, an Italian entrepreneur in the Food & Beverage sector, residing and operating in Chongqing for ten years. I wish to submit my candidacy for the upcoming Chamber of Commerce elections, placing at your disposal the experience I have gained over more than forty years of entrepreneurial and associational activity, in Italy and abroad.

My professional background is rooted in a family of restaurateurs from Turin with over 135 years of tradition. Raised among pots and stoves, I began working during my high school years, later refining my training at the Savoy Hotel in London. From there, my entrepreneurial journey took off, accompanied by an intense associational activity lasting about eight years, dedicated to enhancing and promoting the food, wine and tourism sectors.

During those years, in addition to trade union work, I designed and organized events to support local businesses, helping entrepreneurs enhance their products and face the challenges of an increasingly competitive market. At the end of that experience, I founded a territorial promotion company and an association through which, in collaboration with the Piedmont Region and other players in the Piedmontese food and wine system, we created systemic projects that helped make Piedmont one of the most prominent Italian regions in the food & wine sector.

Through the same company, I developed internationalization actions for quality Italian companies in strategic markets such as Russia, the United Arab Emirates, and finally China.

For ten years I have been operating in Chongqing, where I founded a company producing sweet and savoury Italian pastry, with catering services and online sales under the brand "MIMOSA".

Today, in a complex economic context like that of China, I am deeply convinced that the unity of Italian businesses, the

Contacts:

TEL: 0086 185 811 30759

E-MAIL:

[francobergamino1959@gmail.com](mailto:francobergamino1959@gmail.com)

WeChat ID FB1259



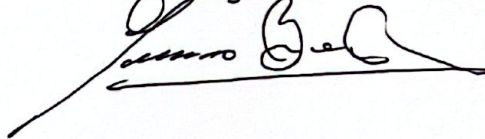
sharing of goals and strategies, and the implementation of concrete actions to increase the visibility of "Made in Italy" are the only ways to offer our country serious, qualified and impactful representation.

It is in this spirit that I place my time, my presence and my commitment at the disposal of the Chamber of Commerce to help build, within the consular district of Chongqing, a united, proactive and productive Chamber, capable of responding to the needs of all businesses, large and small.

I would be honored to offer my contribution and put my experience at the service of the Italian business community.

With respect and availability,

Franco Bergamino

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Franco Bergamino', with a long horizontal flourish extending to the left.

**Contacts:**

**TEL:** 0086 185 811 30759

**E-MAIL:**

[francobergamino1959@gmail.com](mailto:francobergamino1959@gmail.com)

**WeChat ID** FB1259





## STEFANO CATOZZI

Shanghai (Cina)  
Arezzo

E-mail: [stefano@yilingintl.com](mailto:stefano@yilingintl.com)

LinkedIn : [Stefano Catozzi \(link\)](#)

Whatsapp: +86 15001754038

WeChat:: 15001754038

### Esperienza

**CAMERA COMMECRCIO ITALIANA IN CINA**  
Board Member - Tesoriere  
Giugno 2025 - Presente

**DP Group**  
Senior Advisor (of Counsel)  
March 2025 - Current  
Esperto in Mercati Internazionali  
Supervisione Clienti Internazionali  
Espansione Mercati Internazionali

**Yi Ling - Dynamigs Group**  
CEO (interim CFO)  
August 2018 - Current

Società di consulenza avviata ad agosto 2018  
è adesso un gruppo di 5 società.  
L'operatività è varia ed include:  
Consulenza per gruppi internazionali  
Commercio internazionale  
Sviluppo e gestione progetti  
Pianificazione e controllo finanziario

Mansioni correnti:  
Pianificazione Strategica, Controllo  
Finanziario, Budgeting & Reporting,  
Pianificazione fiscale internazionale

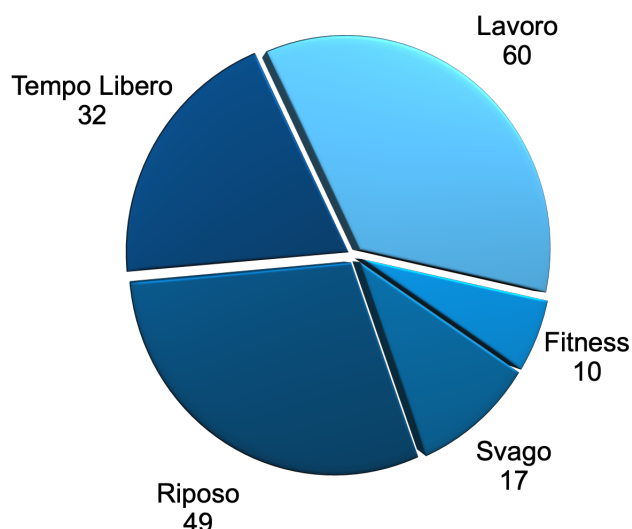
**Consulente gruppi internazionali**  
Senior Manager - Team Leader  
October 2016 - August 2018

Alla guida di un team di 16 professionisti  
internazionali per la gestione contabile ed  
aspetti fiscali locali ed internazionali (DTA,  
transfer pricing, royalties), pianificazione e  
controllo finanziario con capogruppo

**Dottore Commercialista**  
Studio Catozzi  
Febbraio 2010 - Ottobre 2016

Gestione contabile ed aspetti fiscali,  
pianificazione e controllo finanziario, controllo  
di gestione e revisione, internazionalizzazione  
di PMI

### Settimana tipo



### Studi

**Dottore Commercialista**  
Ministero Grazia e Giustizia  
Ottobre 2009

**Master Amministrazione del Personale**  
Wolter-Kluwers Italia

**Laurea Magistrale (vecchio ord.to)**  
Università degli Studi di Perugia  
Dottore in Economia e Commercio

**Diploma di Maturità**  
Istituto F. Laparelli - Cortona (AR)  
Ragionerie

### Abilità

Lavoro individuale e gruppi di lavoro  
Pianificazione Strategica  
Pianificazione finanziaria e controllo  
Contabilità, Fiscalità, Analisi e Reportistica  
Disponibilità a viaggiare/trasferirsi in Italia ed  
all'estero

### Lingue

Italiano: Madrelingua  
Inglese: Fluente parlato e scritto  
Spagnolo: Intermedio parlato e scritto  
Francese: Livello scolastico parlato e scritto



**STEFANO  
CATOZZI**

Shanghai (Cina)

E-mail: [stefano@yilingintl.com](mailto:stefano@yilingintl.com)

LinkedIn : [Stefano Catozzi \(link\)](#)

Whatsapp: +86 15001754038

WeChat:: 15001754038

## Work Experience

**China-Italy Chamber of Commerce  
Board Member - Treasurer  
June 2025 - Ongoing**

**DP Group  
Senior Advisor (of Counsel)  
March 2025 - Current**

International Markets Expert  
International Clients Supervision  
International Market Expansion

**Yi Ling - Dynamigs Group  
CEO (interim CFO)  
August 2018 - Current**

Started in August 2018 as a consulting company, the group is now counting five different entities.

The operational range involves:  
International Business Consulting  
International trading and investments  
Project development & management  
Financial control

Current position:  
Strategic planning, Financial control, Business Development, Tax planning

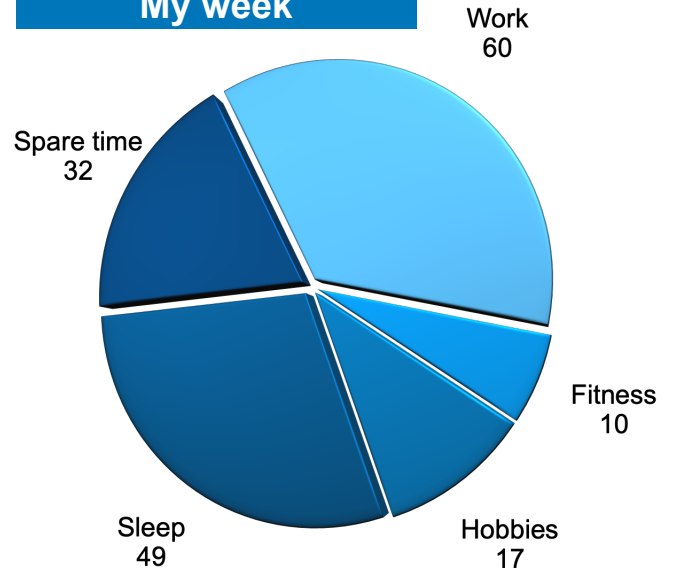
**Advisor for International Groups  
Senior Manager - Team Leader  
October 2016 - August 2018**

Led a team of international professionals (16), dealing with Accounting and Tax Compliance; International Tax Planning & Compliance, Financial Planning, Budgeting and Reporting,

**CPA (Italy)  
Studio Catozzi  
February 2010 - October 2016**

Accounting and Tax Compliance,  
Tax Planning, Financial Planning, and  
Internationalisation of SMEs

## My week



## Studies

**Italy CPA Certificate  
Issued by Ministry of Justice  
October 2009**

**Post-Graduate Master  
Payroll specialist (taxation)  
Wolter-Kluwers Italy**

**Master's Degree  
University of Perugia  
Business & Economics**

**Bachelor's Degree  
Institute F. Laparelli  
Accounting and economic degree**

## Skills

Team Leadership  
Strategic Planning  
Financial Planning  
Budgeting and Reporting  
Adaptability and organisational  
Business and details oriented  
Embracing new challenges  
Availability to travel / relocate

## Language

Italian (native)  
English: fluent spoken and written  
Spanish: intermediate spoken and written  
French: beginner spoken and written

Dottore Commercialista abilitato dal 2010 ed imprenditore in Cina dal 2016, ho costruito nel tempo una solida esperienza nella consulenza cross-border e nell'accompagnamento delle aziende italiane nei processi di internazionalizzazione verso il mercato cinese ed internazionali in generale.

La mia esperienza operativa in Cina - culminata nella strutturazione di un gruppo multiplatforma con presenze a Shanghai, Hong Kong, Hainan e in Italia - mi ha permesso di sviluppare una padronanza diretta delle dinamiche fiscali, finanziarie e regolatorie di entrambi i Paesi, nonché delle complessità proprie della gestione d'impresa in contesti normativi duali.

Forte del mandato svolto come Tesoriere della Camera di Commercio Italiana in Cina a partire dal giugno 2026, avanzo la mia ricandidatura per il biennio 2026–2028 con la consapevolezza di poter offrire continuità, competenza e visione strategica nella gestione delle risorse camerali.

Nel corso del mandato in corso ho avuto modo di conoscere le esigenze operative e i vincoli strutturali della CCIC, ed intendo mettere a disposizione della Camera sia la mia esperienza professionale che la mia rete professionale, con l'obiettivo di rafforzare la solidità finanziaria dell'associazione e il suo ruolo di riferimento istituzionale per le imprese italiane che operano o intendono operare in Cina.

Sono convinto che una Camera di Commercio efficiente, ben gestita e finanziariamente solida sia uno strumento indispensabile per il Sistema Italia in Cina.

È con questo impegno che mi propongo per un secondo mandato.

Cordiali Saluti



Shanghai, 12 Aprile 2026

All'att.ne della Camera di Commercio Italiana in Cina, Chapter di Shanghai

Oggetto: Candidatura a Vicepresidente, Chapter di Shanghai

La mia candidatura a Vicepresidente della Camera di Commercio Italiana in China, Chapter di Shanghai, nasce da un percorso personale e professionale fortemente radicato in Cina.

Vivo e lavoro qui da oltre quindici anni, un periodo che mi ha permesso non solo di conoscere il Paese, ma soprattutto di comprenderne le dinamiche reali: il territorio, il modo di fare business, l'evoluzione del contesto normativo e il rapporto con le istituzioni locali e internazionali. Questa esperienza sul campo rappresenta un valore concreto che posso mettere a disposizione della Camera e dei suoi associati.

Nel corso degli anni ho maturato anche un'esperienza diretta con la Camera di Commercio Europea in Cina che mi ha consentito di comprendere i meccanismi di rappresentanza, advocacy e dialogo strutturato con le istituzioni cinesi.

La mia formazione professionale è fortemente legata al mondo della tecnologia e della digitalizzazione. Ho lavorato su progetti di trasformazione digitale e innovazione, competenze oggi sempre più strategiche per le imprese italiane in Cina, soprattutto alla luce del XV Piano Quinquennale, che individua nella tecnologia uno dei pilastri centrali dello sviluppo economico del Paese.

Ritengo che il ruolo di Vicepresidente debba essere operativo, fortemente coordinato con il Presidente e in stretta collaborazione con gli altri vicepresidenti e i membri del Board. L'obiettivo è rafforzare ulteriormente la Camera come piattaforma condivisa di relazioni, contenuti e valori.

Tra le priorità del mandato ritengo fondamentale valorizzare e creare sinergie tra i gruppi di lavoro. Sarà importante anche dare a essi maggiore visibilità per favorire la partecipazione attiva dei membri.

Mi piacerebbe anche contribuire a rafforzare il ruolo della Camera come ponte tra la Cina e l'Italia, aumentandone la visibilità in Italia (con incontri e una presenza piu' costante) e trasmettendo messaggi chiari e concreti alle imprese e alle istituzioni che non vivono direttamente il paese.

Un'attenzione particolare va rivolta alle aziende, sia socie sia non socie sul territorio. Credo sia essenziale ascoltare direttamente le imprese per comprenderne le esigenze e le aspettative. In quest'ottica, mi impegno a dedicare adeguato tempo a incontri *one-to-one* presso gli uffici della Camera e a visite presso le aziende. Proprio l'ufficio della Camera deve diventare un punto di incontro tra i soci.

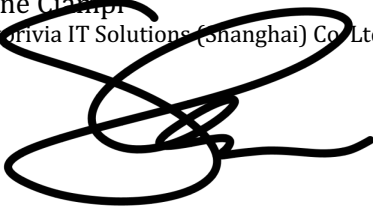
Ritengo inoltre importante valorizzare attività già apprezzate dai soci, come le *company visit* e le *networking dinner*, e utilizzare in modo più mirato le survey della Camera, fornendo alle aziende insight aggiornati e concretamente utilizzabili anche nei confronti dei rispettivi *headquarters*.

Infine, vedo un grande potenziale nel rafforzare il legame con il mondo accademico, università e centri di ricerca presenti sul territorio cinese, per ampliare il confronto su temi tecnologici, economici e strategici, integrando punti di vista complementari al tradizionale approccio business.

In conclusione, metto a disposizione della Camera un'esperienza pluriennale in Cina, una profonda conoscenza del contesto locale e un approccio pragmatico e orientato al valore, con l'obiettivo di contribuire a rafforzare il ruolo della Camera come punto di riferimento per le imprese italiane in Cina, oggi e nel futuro.

Cordialmente,

Simone Ciampi  
GM Exarvia IT Solutions (Shanghai) Co., Ltd

A large, stylized handwritten signature in black ink, overlapping the printed name and company name.

# Simone Ciampi

+86 15021912079

✉ [simone.ciampi@exprivia.asia](mailto:simone.ciampi@exprivia.asia)

LOCATION: Shanghai, China

AGE: 41

NATIONALITY: Italian



---

*I have been based in Shanghai since 2009 and my whole career pivots on Information Technology, Cybersecurity, ERP integrated systems, with an interest in complex environments such as medical/healthcare/aerospace software. I am the General Manager of Exprivia IT Solutions (Shanghai) Co. Ltd., a company I have been part of since its beginnings in China in 2014. Headquartered in Shanghai, Exprivia provides services nationwide with branches in Suzhou, Guangdong, Beijing, Qingdao and Hong Kong. Since 2024 I'm also MD for Exprivia India. Both Exprivia Shanghai and Exprivia India are subsidiaries of Exprivia Spa, a leading Italian company in the ICT market and a technological partner for international business players, specializes in IT Infrastructure, Cybersecurity, Cloud Solutions and ERP/SAP projects.*

**Current Positions** **GM** at Exprivia IT Solutions, SHANGHAI (CHINA)  
**MD** Exprivia India Pvt. Ltd., Pune (INDIA)  
**Member** of Board of Directors of Exprivia Asia (HONG KONG)

## Higher Education

2007-2011 **University of FLORENCE (ITALY)**  
M.A. in INTERNATIONAL AFFAIRS, Dept. of Political Science

2009-2010 **Shanghai Normal University, SHANGHAI (CHINA)**  
M.A. in CHANGES IN THE INDUSTRIAL ENVIRONMENT IN CHINA, Finance College (organized by the University of Paris-Sud 11)

2003-2007 **University of FLORENCE (ITALY)**  
B.A. in INTERNATIONAL STUDIES, Dept. of Political Science

## International Education

2009-2010 M.A. at **Shanghai Normal University di Shanghai (CHINA)**

2008-2009 Bilateral program at **University of Paris-Sud 11 (FRANCE)**

2005-2006 Erasmus program at **University of Santiago de Compostela (SPAIN)**

## Languages

ITALIAN: native speaker  
ENGLISH: fluent  
SPANISH: fluent

FRENCH: fluent  
CHINESE: basic

---

**EUROPEAN  
CURRICULUM VITAE  
FORMAT**



**PERSONAL INFORMATION**

Name  
Address  
Telephone  
E-mail  
Nationality  
Date of birth

**CIOFALO, FILIPPO**  
**Room 2101, No.3 Shaanxi S Rd, Huangpu, 200020 Shanghai.**  
**+86.17321222079**  
**+39.3351988780**  
[f.ciofalo@cbs-sunrise.com](mailto:f.ciofalo@cbs-sunrise.com)  
[filippo.ciofalo@hotmail.it](mailto:filippo.ciofalo@hotmail.it)  
**ITALIAN**  
**11, SEPTEMBER, 1973**



**WORK EXPERIENCE**

- From January 2025 – to present
  - CBS Sunrise
- Trading, engineering and logistic services
  - **GENERAL MANAGER**
    - Main activities and responsibilities
- From May 2024 – to Dec 2024
  - CBS Sunrise
  - Trading, engineering and logistic services
    - **SENIOR R&D DIRECTOR**
      - Main activities and responsibilities
- From July 2021 – to April 2024
  - SGS
  - TIC Industry
    - **GLOBAL DIRECTOR WORLD CLASS SERVICES**
      - Main activities and responsibilities

Company General Manager and Legal representative. Guarantee highly professional team with extensive industry expertise. Provide quick and effective response and efficient problem-solving capabilities, ensuring timely and reliable support for our clients. Maintain strong market connectivity and flexibility to meet diverse business needs.

Manage company Engineering function. R&D service including design change, Validation, Homologation, Manufacturing Engineering, Localization and Quality.

The primary objective is to refine the service quality to meet customer expectations and needs by maintaining continuous improvement in all areas of processes. World Class Services (from WCM) can be described as a structured methodology that encompasses the entire organization, taking into consideration most aspects, defined in 10 technical pillars and 10 managerial pillars. Manage a team of 16 persons across the Global Regions, ensuring results achieved and respect of assigned budget.

- From Jan 2018 - to Jun 2021
  - FCA EMEA Europe
    - Manufacturing

**• WORLD CLASS  
MANUFACTURING SENIOR  
MANAGER**

- Main activities and responsibilities

Lead training and coaching programs for external non captive companies to introduce the World Class Manufacturing pillars activities, reducing production losses, actively involving all plant resources and adding value to the customer.

- From Sep 2016 – to Dec 2017
  - FCA APAC India
    - Manufacturing

**• VEHICLE MANUFACTURING  
DIRECTOR**

- Main activities and responsibilities

In addition to the Head of Advance Manufacturing Engineering and Planning role assigned also appointed as India New Models launch responsible.

Main activities are related to :

- Vehicle Line Manufacturing coordination for the new Jeep Compass India production (local and export market);
- Release the program make Investments, ensuring to keep the budget in target from program approval to Job1;
- Program management activities to track and keep the project timing in target;
- Industrialization and equipment installation (Building, Stamping, Body in White, Painting and Assembly shop);
- Follow and ensure the production program from the Preseries to Job 1;
- Support Mass Production Ramp Up, and budget volume;
- Industrialization of the new CKD Programs (from CKD to full localization).

- From Sep 2015 – to Dec 2017)
  - FCA APAC China
    - Manufacturing

**• HEAD OF ADVANCED  
MANUFACTURING  
ENGINEERING**

- Main activities and responsibilities

Head of Advanced Manufacturing Engineering & Planning department is in charge for all APAC region (China, India and Asian countries) of the Manufacturing management of Vehicle & Powertrain projects in terms of :

- Long Range Program Plan volume and content analysis, checking feasibility and coherence with Regional industrial resources in terms of plant capacity (Stamping, BIW, Painting, Assembly and Powertrain) and industrialization timing;
- To aggregate and release make investments defined by all technological areas (Stamping, Body in White, Painting and Assembly shop, Quality, Logistic, ICT,...), together with the most appropriate technological solution (layout, machines, technology, automation,..);
- Definition and formalization of make timing for technological activities (Stamping, Body in White, Painting, Assembly shop and Buildings) to industrialize new programs (vehicle and engines) activities.
- Prepare and release Manufacturing board decks (vehicle + powertrain) to the Governance for COO program approval

- From May 2014 – to Aug 2015
  - FCA EMEA Europe
    - Manufacturing
- **VEHICLE MANUFACTURING DIRECTOR MASERATI**
  - Main activities and responsibilities

The role is responsible to coordinate and lead all manufacturing engineering activities related to Maserati / Mirafiori plant in Turin.

Main activities:

- Coordinate all Manufacturing Engineering areas (Building, Stamping, Body in White, Painting, Assembly, Logistic, Quality, ICT, ..) for the industrialization for the new Maserati Levante SUV, from budget definition to the Job1, ensuring the respect of cost, timing and quality targets.
- Stamping, Body in White and Assembly process industrialization feasibility;
- equipment plant installation;
- time management;
- budget management;
- Mirafiori Plant Not Product related Programs investments management.

- From Feb 2013 – to Apr 2014)
  - FCA EMEA SEVEL PLANT
    - Manufacturing
  - **RUSSIA PROJECTS DIRECTOR**
    - Main activities and responsibilities

In charge of international project implementation for the SEVEL Joint Venture (JV with PSA for production of LCV).

Main activities were related to the Russia Projects, aimed to the establishment of new

Fiat production site in the territory of the Russian Federation for Fiat Ducato model localization.

Responsible for all project lifecycle, including initiation and proposals, delivery, business liaison, stakeholder management, post implementation review, closing and handover.

Main activities done:

- Project Ducato X250 ZIL plant localization and CKD
- Several Russian Plants site survey.

- From Jun 2011 – to Jan 2013
  - FORD-SOLLERS
    - Manufacturing
  - **HEAD OF PLANT ENGINEERING AND CONVERTED VEHICLES OPERATIONS**
    - Main activities and responsibilities

Responsible for the Ford Sollers JV (3 plants Elabuga, Naberezhnye Chelny and St.Petersburg) from Engineering side (product definition) of the different production industrialization launches.

Main activities done:

- CKD programs : Ford Transit, Galaxy and Kuga.
- Localization programs : Ford Explorer, Transit.

Responsible for the JV Converted Vehicles Operations, concept definition, economics, homologation, manufacturing.

- From Jun 2008 – to May 2011
  - SOLLERS
    - Manufacturing
  - **HEAD OF PLANT  
ENGINEERING AND  
CONVERTED VEHICLES  
OPERATIONS**
  - Main activities and responsibilities

Responsible for Sollers Auto of Converted Special Vehicles Operations such as Minibus, School bus, Ambulances (A, B and C class), Long Vehicles, ... , starting from base van model of Fiat Ducato.

- Concept definition in base of customer requests, development and Homologation.
- Prototyping of the first car and industrialization of the process for series production.
- Manufacturing Lines definition and Implementation.
- Localization on Russian territory of necessary components, originally from Italian supplier, all in according with all quality standards.
- Dangel 4x4 project Russia implementation.

- From Mar 2007 – to Ma 2008
  - FINMECCANICA  
ANSALDOBREDA RAILS
    - Manufacturing
  - **PLANT MANAGER**
  - Main activities and responsibilities

Responsible of Naples plant production and testing operations for the realization of Locomotive products ensuring cycle time, costs and quality, guaranteeing also the efficient employment of the human and technological resources.

The Shops Units of plant of Naples are:

- Shop for the realization of Train's Undercarriages (Carpentry, Mechanics and Preparation).
- Shop for the realization of Train's Electric Engine (Machining and Assembly).
- Shop for the realization of Train's Electrical Units (High Power Electronics, Medium Power Electronics and High Speed).
- Shop for the Assembly of Vehicles (Locomotives and Mass Transit)
- Shop for the Functional Tests.
- Shop for Wagon's train revamping.

- From Jun 2006 – to Feb 2007
  - FCA EMEA SEVEL PLANT
    - Manufacturing
  - **HEAD TECHNICAL TEAM  
NEW VEHICLES**
  - Main activities and responsibilities

For the first six months of life of new Product starting from day zero of Commercial Launch, the figure has the task to give assistance to all ommercial network wher the product is commercialized and coordinate an appropriate Team of specialists (figures of field and resident) to cover all vehicle and organization areas and (After Sales, Product, Planning, Logistics, Quality, Suppliers...) in order to find is short terms and analyze all the warranty event implementing efficient solutions and to undertaking actions for products improvement.

Main programs done :

- Fiat Ducato X250 launch - SEVEL plant
- New Fiat Bravo launch - CASSINO plant

- From Apr 2005 – to Jun 2006
  - FCA EMEA SEVEL PLANT
    - Manufacturing
  - **HEAD OF PLANT QUALITY ENGINEERING DEPARTMENT**
    - Main activities and responsibilities

The Quality Engineering Department

- Defines diagnosis and corrective actions for of product anomalies found in the plant (statics and functional).
- Management of the internal and external Quality KPI.
- Collaborates with the Model Responsible for product anomalies analyses and corrective action implementation.
- Guarantees adequate connections with the Diagnosis team in case of complex anomalies..

- From Apr 2003 – to Mar 2005
  - FCA EMEA SEVEL PLANT
    - Manufacturing
  - **ASSEMBLY SHOP LINE SUPERVISOR**
    - Main activities and responsibilities

- Guarantees the realization of the production programs assigned to the specific Manufacturing area with continuous improvement logic. - Guarantees the assigned KPI performance, through the wide involvement of the resources assigned interfacing with the several figures of plant.
- Identifying preventively the potential problems and implement the right corrective actions in the respect of prefixed objectives

- From Feb 2002 – to Mar 2003
  - FIAT AUTO
    - Marketing
  - **NATIONAL ACCOUNT MANAGER**
    - Main activities and responsibilities

The Account Manager is sales responsible for National Professional Users and Supplier Partners.

Implements Framework Agreements and marketing activities through promo-advertising with the objective to guarantee budget and volumes of sales for each customer category assigned.

**EDUCATION AND TRAINING**

- From Oct 1991 – to Apr 2001
  - Level of Study
    - Institute

GRADUATE/MASTER DEGR, MECHANICAL ENGINEERING  
University of Palermo - Palermo, Italy

LANGUAGES

**ITALIAN, ENGLISH, RUSSIAN**

Filippo Ciofalo  
CBS Sunrise General manager  
+86.173.21.222.079  
[f.ciofalo@cbs-sunrise.com](mailto:f.ciofalo@cbs-sunrise.com)

Alla c.a. del Segretario Generale CICC  
Gent.mo Sig. Fabrizio Costa

## Proposta Candidature ELEZIONI 2026 Camera di Commercio Italiana in Cina

Gent.mo Sig. Fabrizio Costa,  
con vivo entusiasmo, sottopongo alla Sua attenzione la mia candidatura per il ruolo di Consigliere della Camera di Commercio Italiana in Cina per la circoscrizione di Shanghai.

Sono fermamente convinto che, in un contesto globale in continua evoluzione come quello attuale, la rappresentanza della nostra Nazione all'estero debba essere sempre più orientata a promuovere relazioni solide, trasparenti e costruttive. In questo spirito, desidero mettere a disposizione della Camera di Commercio la mia esperienza, la mia passione e il mio impegno per contribuire attivamente a rafforzare i legami economici e culturali tra l'Italia e la Cina.

La mia formazione in Ingegneria Meccanica, unita a oltre 25 anni di esperienza nel settore manifatturiero, mi ha permesso di acquisire una solida conoscenza delle dinamiche industriali e produttive internazionali.

Ho avuto la fortuna di ricoprire ruoli chiave in aziende prestigiose come Fiat (oggi Stellantis), Ford, Finmeccanica, SGS, .... dove ho gestito produzioni e manodopera, industrializzato impianti complessi, coordinato il lancio industriale di nuovi veicoli (Fiat Ducato, Maserati Levante, Jeep Compass and Renegade,...). Questi anni mi hanno insegnato non solo a lavorare in contesti globalizzati, ma anche a rispondere con agilità alle sfide di un mercato competitivo.

Sono ormai 5 anni che vivo e lavoro in Cina, un Paese che considero non solo un'importante realtà economica ma anche un punto di incontro culturale e sociale. Qui, ho sviluppato una solida rete di contatti e una conoscenza profonda del tessuto economico e industriale, che credo possa essere messa a frutto per favorire iniziative innovative a beneficio delle imprese italiane.

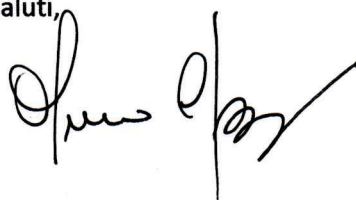
Sono motivato e desideroso di contribuire con idee fresche, dinamismo e spirito di collaborazione alla crescita della Camera di Commercio. La mia esperienza e la mia visione sono pronte a fare la differenza per tutte le aziende italiane che operano in Cina, e per quelle che desiderano entrare in questo mercato così strategico.

Confido che la mia candidatura possa trovare accoglimento e sarei onorato di rappresentare l'Italia, contribuendo a rafforzare il nostro impegno in questa straordinaria nazione.

Con i più sentiti saluti,

Filippo Ciofalo

11 Aprile 2026



## CRISTINA CORSINI



Founder & CEO  
Good Italy Group



Italian entrepreneur based in China with extensive experience in business development, promotion of Made in Italy, food & beverage, events and cross-border projects. Strongly committed to supporting the Italian business community in China.

### Current Roles:

- Founder & CEO, Good Italy Group
- Founder / Managing Director, Shanghai Shenfeng Import & Export Co., Ltd.
- Founder / Managing Director, Shenzhen Goodeataly Trade Co., Ltd.
- Managing Director, M.I.C. Hong Kong

### Experience with the Italian Chamber of Commerce in China:

- Outgoing Board Member, Italian Chamber of Commerce in China, with delegated responsibility for the F&B sector;
- Former Coordinator, CCIC F&B Working Group;
- Actively involved in supporting the Chamber's activities and fostering connections among Italian companies, institutions and business opportunities in China

### Associative and Institutional Roles:

- President, Association of Italians in Shanghai
- President, Promoltalia
- Delegate for China, Assoret PMI
- Delegate for China, Federitaly
- Delegate for China, CIM – Confederazione Italiani nel Mondo

### Key Strengths:

- Deep knowledge of the Chinese market
- Strong Italian-Chinese business network
- Support to Italian companies entering or growing in China
- Experience in promotion, events, communication and partnerships

### Education:

- Master's Degree in Law (5 years)
- Bachelor's Degree in Social Sciences and Tourism (3 years)
- Additional academic background in medical laboratory analysis, including chemical, clinical and microbiological fields

Contacts: E-mail : [cris.corsini@icloud.com](mailto:cris.corsini@icloud.com) | Tel : 0086.187.2119.4657 |

WeChat ID: [magicialy](https://www.linkedin.com/in/cristinacorsini) | [www.linkedin.com/in/cristinacorsini](https://www.linkedin.com/in/cristinacorsini)

## CRISTINA CORSINI



Good Italy Group CEO

Good Italy Group is composed by:

- Shanghai Shenfeng Import & Export Co., Ltd.
- Shanghai Good Italy International Trade Co., Ltd
- Shenzhen Goodeataly Trade Co., Ltd.
- M.I.C. Hong Kong

Contacts:

E-mail : [cris.corsini@icloud.com](mailto:cris.corsini@icloud.com)

Tel : 0086.187.2119.4657

WeChat ID: [magicialy](#)

[www.linkedin.com/in/cristinacorsini](http://www.linkedin.com/in/cristinacorsini)

The logo for Good Italy features the text "The Italian way" in a small font above "Good Italy" in a large, bold, black font. Below "Good Italy" is a red horizontal bar with "in China" written in white.

**To all Members  
of the Italian Chamber of Commerce in China,**

I would like to present my candidacy for the position of **Board Member** in the upcoming elections for the renewal of the Chamber's Corporate Offices for the **2026–2028** term.

I have been living and working in China for many years, where I have developed my entrepreneurial activity in the promotion of Made in Italy, with particular experience in the areas of food & beverage, business development, communication, and events. Over time, I have gained a direct understanding of the Chinese market, its dynamics, and the concrete needs of Italian companies that already operate, or intend to operate, in this environment.

Alongside my professional activity, I have always attached great importance to associative engagement, in the belief that active participation in the life of our business community is essential to strengthening the Italian presence in China and creating opportunities for dialogue, collaboration, and shared growth.

My experience within the Italian Chamber of Commerce in China, including my term on the Board and my work in the F&B area, has allowed me to gain a closer understanding of members' needs and to appreciate even more the value of the role the Chamber plays as a point of reference for Italian companies in China.

For this reason, I wish to stand for re-election, placing at the Chamber's service my professional experience, my knowledge of the market, and my willingness to contribute constructively to the life of the association. I believe that the Chamber can continue to play an important role as a point of reference for Italian companies in China, by promoting dialogue among members, institutions, and economic operators, while also fostering concrete opportunities for representation, connection, and development.

I would like to contribute to this path with commitment, continuity, and a sense of responsibility. I would be pleased to continue working in support of the Italian business community in China, promoting dialogue, collaboration, and new opportunities for growth.

**With kind regards,  
Cristina Corsini**

## Andrea CROCI

Place and date of Birth: Seregno (MB) Italy on 10/02/1968

Citizenship: Italian and Hong Kong Permanent Resident

Status: Married, two sons

Resident in Beijing (P.R.C.)

Mobile numbers: +86 186 1221 3358

Email: [andrea.croci2@intesasanpaolo.com](mailto:andrea.croci2@intesasanpaolo.com)

---

### WORK EXPERIENCE

MAY 2023 – Present

**INTESA SANPAOLO S.p.A.**

**Chief Representative - Business Director**

Beijing Representative Office

- Responsible for the activities of the Group in North China

APR 2021 – APR 2023

**INTESA SANPAOLO S.p.A.**

**Business Director - Corporate Desk**

Hong Kong Branch

- Corporate desk of the Hong Kong HUB

2006 – MAR 2021

**UBI BANCA S.p.A.**

**Regional Manager Greater China & Asia – Chief Representative**

Hong Kong Representative Office

- Responsible for business strategies in Asia and Greater China, identifying growth opportunities to increase the market share in the Region
- Correspondent banking
- Trade Finance (Structured Trade & Export finance)
- Strategic Development for Corporate clients in the Region
- Project Finance and M&A
- Supervisor and Coordinator of the Shanghai Representative Office
- In charge of Greater China (PRC, HK, Macau, Taiwan), S. Korea, Japan, Mongolia, Singapore, Thailand, Indonesia, Philippines, Myanmar, Laos, Cambodia, Brunei, Vietnam, Australia & NZ

2007 – 2008

**Lombarda China Shanghai (Asset Management JV of UBI Banca)**

- Directly involved in the restructuring of the JV in China, now Zhong Ou Asset Management

2006

**BPU Banca**

- Responsible for the feasibility study, set up and opening of the Representative Office in Shanghai (China)
- Supervision and coordination of the Office

2000 – 2006

**Banca Popolare di Bergamo / BPU Banca**

**Chief Representative**

Hong Kong Representative Office

- Correspondent banking
- Trade Finance
- Strategic Development for Corporate clients in the Region
- In charge of PRC, HK, Asean, Japan and South Korea

- 2000 **Banca Popolare di Bergamo**
- Responsible for the feasibility study, set up and opening of the first direct presence in China (Hong Kong Representative Office) of the Bank
- 1999 **Banca Popolare di Bergamo**
- Co-responsible for the feasibility study of the Singapore Representative Office of the Bank
- 1996 – 2000 **Gruppo Arca Nordest** (Association of Italian Cooperative Banks)  
**Deputy Representative and Head of Italian Desk**  
 Hong Kong Representative Office
- Marketing
  - Trade Finance and Corporate Banking
  - In charge of the Italian Desk
- 1992 – 1996 **Banca Popolare di Bergamo**  
 Italy
- Several assignments in retail and corporate banking, Financial Institutions, etc.

## **EDUCATION**

- 1987 Accounting and Programming High School Diploma – Istituto Paci (Italy)
- 1988-90 Modern History & Philosophy – Università degli Studi di Milano
- 1992 Proficiency in English Language (Cambridge/British Council - Milan)
- 1993 Course in "Financial Markets and Management" (BPB by Bocconi University)
- 1994 National examination for admission to practise as Financial Consultant (Register up to 2008)
- 2011 First Mainland Economics & Financial Elite Seminar for Senior HK Banking Executive (by the HKIB and CBRC Beijing)
- 1999-2026 Attended seminars, courses & training sessions organized by HK, PRC and International institutions

## **HONORS and AWARDS**

- 2018 Awarded as "Officer of The Order of the Star of Italy" by the President of Italy Sergio Mattarella

## **AFFILIATIONS**

- 2024- Present Vice president North China - Italian Chamber of Commerce in China
- 2003 - 2021 Executive Committee Member of the Italian Chamber of Commerce in Hong Kong & Macau
- since 2010 Board Member of Dante Alighieri Hong Kong
- 2014 - 2018 Senior Advisor Finance and Banking of "*Bellissima Italia*", Consulate General of Italy in HK
- since 2015 Treasurer of the Accademia della Cucina Italiana (Hong Kong)
- 2000 - 2021 Member of the Hong Kong General Chamber of Commerce
- 2000 - 2020 Member of the HK Foreign Bank Representatives Association
- 2000 - 2021 Member of the HK Institute of Bankers
- 1998 - 2018 Member of Rotary Club (between 2000 to 2006 Director of the Vocational Service)
- 1994 - 2008 Registered Financial Promoter in the Italian National Register
- 2000 - 2021 Regularly invited as Panellist to industry-related forums and conferences, mostly in Italy, HK & APAC

## **LANGUAGES**

- Italian: mother tongue  
 English: fluent

## MOTIVATION LETTER TO JOIN THE CHINA-ITALY CHAMBER OF COMMERCE AS VICE-PRESIDENT NORTH (Beijing)

Considering the current economic trends and geopolitical challenges, it is crucial to recognize the ongoing opportunities within the Chinese market. However, there exists a tendency to underestimate these opportunities outside China. The China-Italy Chamber of Commerce (CICC) plays a pivotal role in addressing this situation, particularly in the short term. To achieve success, the CICC requires robust support from the Italian business community operating in China.

Having served as a Board Member (Executive Committee Member) of the Italian Chamber of Commerce in Hong Kong and Macau (ICC HK) for over two decades, I was glad to serve as Board Member and later as Vice President for the North in the past two years.

I am deeply committed to keep contributing my expertise and experience to the Chamber and its members.

My background primarily involves assisting Italian and European companies in establishing, managing, and expanding their investments in China and the broader Asia-Pacific (APAC) region. This experience positions me to support Italian companies seeking entry into this challenging market, as well as advocate for the interests of those already established in China.

Effective governance is fundamental. During my tenure in CICC, I actively participated in reviewing the Chamber's framework. This was necessary to align it with the evolving landscape and the Chamber's growth. Notably, CICC emerged as one of the most dynamic chambers in APAC, we kept a large base of membership, enhancing visibility, strengthen the contacts and relation with local Institutions in Beijing and in other Provinces in the North and achieving financial stability.

I firmly believe that fostering stronger ties and synergies between the CICC and Institutions in Beijing (The Capital) is mutually beneficial.

Given my background in banking and finance, I am well-positioned to contribute to the Chamber's initiatives.

Rest assured, I am committed to maintaining full transparency in all interactions with members and companies. Any potential conflicts of interest between my role as Chief Representative of Intesa Sanpaolo Beijing Representative Office and my potential position as Vice-President of the CICC will be diligently managed.

Thank you for considering my candidacy. In my first term, as a Board Member first and later as Vice-President for the North, I have been working together with the other colleagues of the Executive Committee and with our staff and Working Groups to improve and strengthen our Chamber, the activities and the relation with the Institutions, not only in Beijing but also to the other provinces of the North. The goal is to make the Chamber increasingly useful to our members and to ensure that being part of it is truly useful and brings added value.

We still have a lot to do: I hope to have your support to continue to give my contribution to the Chamber, to our members and I look forward to the Chamber's success.

Faithfully,

Andrea Croci



30 March 2025

## **Lettera di motivazione**

Egregi membri della commissione elettorale, gentili colleghi e rappresentanti delle aziende associate,

vorrei chiedervi un momento della vostra attenzione per presentarmi.

Mi chiamo Gianni di Giovanni. Sono Presidente delle società del gruppo Eni in Cina e Vicepresidente nazionale della Camera Europea, e ho deciso di candidarmi alla Presidenza della Camera di Commercio Italiana in Cina.

Nel corso degli anni, grazie all'impegno dei Presidenti che mi hanno preceduto, dei membri del Consiglio Direttivo e dell'intera compagine associativa, la CCIC ha consolidato il proprio ruolo di piattaforma imprescindibile per il dialogo, il sostegno reciproco e la tutela degli interessi delle imprese italiane in Cina. Oggi, di fronte a un contesto globale in rapida evoluzione e di una nuova fase nelle relazioni economiche tra Italia e Cina, sono convinto che la Camera si trovi davanti a un momento cruciale per elevare ulteriormente il proprio posizionamento e ampliare la propria sfera d'influenza. È animato da questa visione che ho deciso di candidarmi.

La mia carriera in Eni si sviluppa da oltre vent'anni in contesti internazionali, con incarichi in Europa, Medio Oriente, Africa, America e Asia. In ogni assegnazione, ho gestito contesti geopolitici complessi, dialogato con interlocutori di ogni tipo, e rappresentato gli interessi industriali su temi chiave come sicurezza energetica, sostenibilità e innovazione.

Negli ultimi cinque anni in Cina, ho guidato le società Eni nel sostegno alla strategia di decarbonizzazione del Paese. Attraverso la costante collaborazione con partner cinesi, istituzioni europee e piattaforme multilaterali, ho costruito solide connessioni qualificate e promosso collaborazioni strategiche.

La mia esperienza in seno alla Camera Europea, dove ho ricoperto incarichi di vertice fino alla carica di Vicepresidente Nazionale, mi ha permesso di promuovere attivamente la cooperazione industriale e gli scambi commerciali in quadri multilaterali. Attraverso queste piattaforme, ho agito per migliorare il clima imprenditoriale e far sentire la voce del settore privato presso le istituzioni. Tali responsabilità mi hanno conferito una profonda comprensione della governance associativa, dei meccanismi di advocacy e del valore intrinseco del servizio ai soci.

Vivendo e lavorando in Cina da anni, ho capito quanto sia ricca e articolata la nostra comunità imprenditoriale italiana nel Paese. Ci sono grandi gruppi capaci di aprire porte a livello sistemico. E ci sono centinaia di PMI - spesso meno visibili nelle statistiche, ma straordinarie per competenza verticale e spirito imprenditoriale - che rappresentano, a mio avviso, l'espressione più autentica del modello economico italiano nel mondo. La nostra forza risiede nella nostra diversità. È una presenza che merita di essere accompagnata, valorizzata e messa sempre più in relazione. Ed è proprio qui che vedo ancora molto da fare.

Ho sempre pensato che una Camera di Commercio debba essere, prima di tutto, uno strumento al servizio dei soci. Deve saper rappresentare, ma anche ascoltare. Deve saper tenere insieme realtà diverse, senza perdere chiarezza di

direzione. E deve fare in modo che ogni socio — indipendentemente dalla dimensione dell'impresa o dal settore — possa riconoscersi parte di un progetto comune, e sentire la Camera come un luogo di appartenenza e fiducia.

Torno alla comunità italiana perché, dopo anni passati a costruire ponti su scala europea, sono convinto che sia arrivato il momento di mettere quelle stesse competenze - le reti, la visibilità istituzionale, la conoscenza dei meccanismi multilaterali - al servizio diretto delle imprese italiane in Cina, con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente il legame con i soci, consolidare il rapporto con i partner e le istituzioni.

Mi impegno ad ascoltare le vostre idee e priorità, mantenendo sempre una comunicazione aperta e trasparente.

Sarebbe per me un onore ricevere la Vostra fiducia e, se avrò l'opportunità di servire come Vostro Presidente, lavorare insieme per costruire una Camera ancora più autorevole, vicina alle imprese e capace di rispondere con efficacia alle sfide che ci attendono.

Vi ringrazio per l'attenzione, la fiducia e la considerazione.

## **Gianni Di Giovanni**

dopo la laurea in Scienze Politiche presso l'Università Sapienza di Roma, si occupa di Institutional Affairs e Communication per gran parte della sua carriera professionale, svolta tra aziende quali Telecom, Tim e Wind, soprattutto lavorando in contesti internazionali.

Dal 2005 al 2013 è EVP di Eni, direttore per la Comunicazione globale del gruppo, successivamente diventa presidente e Amministratore delegato dell'Agi (gruppo Eni) e vicepresidente della FIEG (Federazione Italiana Editori Giornali).

Dall'ottobre 2015 è presidente di Eni US Operating Co. e presidente di EniUSA R&M Co., le società di Eni responsabili del business in America del Nord e EVP del Rep Office negli Usa. E' membro del board del Think tank internazionale Atlantic Council.

Nel 2018 consegue il titolo di executive master in Climate Change and Energy presso The Kennedy School of Government dell'Università di Harvard.

Dall'ottobre del 2019 è presidente di Eni China BV, presidente di Eni Energy China Ltd e EVP del Rep Office di Eni in Cina. È vicepresidente nazionale del European Chamber of Commerce in China, già states' representative dell'Italia e membro dell'ExCo.

Nel 2025 consegue il Master in Business Management presso la Guanghua School of Peking University

E' autore di due libri: *"Niente di più facile, niente di più difficile – Manuale (pratico) per la comunicazione"*, pubblicato nel 2010 da Fausto Lupetti Editore, e *"La casa di vetro. Comunicare l'azienda nell'era digitale"*, pubblicato nel 2013 da Rizzoli Etas.

È membro del corpo docente del master in Media relations e comunicazione presso l'Alta scuola in media, comunicazione e spettacolo (ALMED) dell'Università Cattolica di Milano e del master in Giornalismo digitale presso il Centro Lateranense Alt Studi (CLAS) della Pontificia Università Lateranense di Roma.



**Fabrizio Ferrari**

**Candidato Consigliere nella circoscrizione di Shanghai**

**Curriculum Vitae**

Vivo e lavoro in Cina dal 2005 e risiedo a Suzhou dal 2017. In oltre quarant'anni di esperienza internazionale ho ricoperto ruoli di responsabilità nella direzione aziendale, nelle operations, nella qualità, nella supply chain, nello sviluppo di progetti e nell'avvio di nuove iniziative, tra cui il progetto CNH a Harbin. Il mio percorso professionale si è sviluppato in Cina all'interno di aziende multinazionali, PMI e joint venture, consentendomi di maturare una conoscenza diretta delle diverse dinamiche organizzative e delle esigenze operative delle imprese.

Attualmente collaboro come Segretario Generale dell'Italian Aerospace Network, consorzio italiano di PMI attive nei settori dell'aerospazio e dell'aviazione, e coordino l'Aviation and Aerospace Working Group della Camera di Commercio Italiana in Cina. Rappresento inoltre Kilpatrick Executive.

Nel corso degli anni ho consolidato una solida esperienza del contesto industriale e istituzionale cinese, unendo competenze manageriali, conoscenza del territorio e una costante partecipazione alle attività camerali, con particolare attenzione a quelle coerenti con i settori industriali in cui ho operato. In ogni esperienza professionale ho sempre attribuito grande importanza alla costruzione di rapporti positivi e costruttivi con le autorità locali, nella convinzione che il dialogo istituzionale rappresenti un elemento essenziale per accompagnare con efficacia la presenza e lo sviluppo delle imprese sul territorio.

Al di fuori dell'attività professionale, coltivo da sempre una profonda passione per la montagna: sono socio del Club Alpino Italiano da oltre quarant'anni e sto attualmente lavorando a un progetto no-profit da presentare alla China Mountaineering Association. Sono inoltre appassionato di sport motoristici e pratico ciclismo amatoriale.

# Candidatura a Consigliere del Consiglio di Amministrazione Camera di Commercio Italiana in Cina (CICC)

---

*Documento di presentazione  
Motivazioni e linee programmatiche*

La mia candidatura nasce dalla convinzione che una Camera di Commercio forte, autorevole e ben connessa debba essere uno strumento concreto di rappresentanza, coordinamento e servizio per le imprese italiane attive in Cina e nel Sud-Est asiatico. Per essere davvero efficace, la Camera deve saper dare voce in modo equilibrato alle diverse componenti della propria base associativa e trasformare questa pluralità in una forza condivisa.

## Motivazioni della candidatura

### Rappresentanza e peso istituzionale

Credo nel valore della cooperazione tra imprese come leva per rafforzare la capacità di interlocuzione della comunità imprenditoriale italiana nei confronti delle istituzioni e degli stakeholder di riferimento. In questa prospettiva, ritengo essenziale che la Camera sappia rappresentare in modo equilibrato e credibile tutte le realtà che compongono la presenza imprenditoriale italiana in Cina e nella regione, valorizzandone la pluralità, le specificità e le diverse priorità.

### Esperienza e continuità

Porto con me una memoria storica delle dinamiche della business community italiana in Cina, maturata attraverso una presenza continuativa e una conoscenza diretta del contesto locale e nazionale. Nel mio percorso professionale in Cina ho operato in realtà multinazionali, in piccole e medie imprese e in contesti di joint venture, acquisendo una conoscenza concreta delle diverse esigenze, delle priorità operative e delle dinamiche decisionali che caratterizzano questi modelli aziendali.

### Percorso associativo consolidato

Sono socio CICC dal 2005 e membro fondatore del primo gruppo di lavoro di aziende italiane in Cina, avviato nel 2008. Questo percorso mi ha permesso di conoscere in profondità le esigenze delle imprese, i meccanismi associativi e il valore del lavoro collettivo, maturando una visione concreta di ciò che la Camera può fare per essere ancora più utile, autorevole e vicina ai propri associati. In questo momento ricopro il ruolo di coordinatore del gruppo di lavoro Aviazione e Aerospazio (AAWG).

### Visione regionale

Negli ultimi anni ho collaborato anche con camere di commercio italiane nei Paesi del Sud-Est asiatico, sviluppando una prospettiva utile a rafforzare le sinergie tra Cina e area SEA, in linea con l'evoluzione delle strategie aziendali nella regione e con la crescente esigenza delle imprese di muoversi in una logica sempre più integrata.

## Linee programmatiche

Priorità	Impegno
Continuità e rafforzamento delle attività	Assicurare continuità al lavoro svolto dal CdA uscente, valorizzando quanto è stato costruito sia a livello locale sia nel raccordo con il Sud-Est asiatico.
Contributo alla programmazione biennale	Assicurare piena collaborazione e sostegno al board eletto nella definizione di un piano di lavoro biennale solido, credibile e concretamente attuabile, fondato su priorità condivise, obiettivi chiari e risultati misurabili.
Dialogo istituzionale più efficace	Consolidare la cooperazione con le rappresentanze istituzionali italiane (Consolato Generale SH, ICE, Sace, etc.), per rendere più incisiva l'azione di <u>sistema</u> a supporto delle imprese.
Maggiore apertura verso le imprese non associate	Coinvolgere in modo più attivo le aziende italiane non iscritte alla CICC, ascoltandone bisogni, aspettative e motivazioni, così da ampliare la base associativa e rafforzare il carattere rappresentativo della Camera.
Integrazione del management cinese	Favorire una maggiore integrazione dei manager cinesi che operano nelle aziende italiane, riconoscendone il ruolo strategico nella costruzione di relazioni solide e nella crescita della community.
Governance dei gruppi di lavoro	Armonizzare il regolamento camerale relativo alla gestione dei gruppi di lavoro, con criteri chiari, omogenei e funzionali a una partecipazione più efficace.
Coordinamento interno e sinergie	Migliorare l'integrazione tra i gruppi di lavoro, favorendo il confronto trasversale, la condivisione delle competenze e la costruzione di iniziative comuni.
Trasparenza e comunicazione	Rafforzare la trasparenza nei processi decisionali e la qualità della comunicazione con le aziende associate, affinché la Camera sia percepita sempre più come un punto di riferimento aperto, chiaro e partecipato.

*Metto a disposizione della CICC esperienza associativa, conoscenza del territorio e una visione orientata alla cooperazione, con l'obiettivo di contribuire a una Camera sempre più autorevole, rappresentativa ed efficace, capace di ascoltare, coinvolgere e sostenere in modo concreto le imprese italiane in Cina e nella regione.*

## Michele Geraci, Candidatura alla Presidenza CCIC

Cari Amici, Cari Soci, mi candido alla Presidenza della CCIC mettendo a disposizione esperienza diretta, credibilità in Cina e accesso personale ai principali interlocutori economici e istituzionali cinesi. Il mio approccio è basato su analisi, conoscenza del sistema cinese e risultati non su rappresentanza formale.

### Chi sono

- Ingegnere Elettronico (110 e Lode, Univ. Palermo), MBA al Massachusetts Institute of Technology (MIT, Boston), studente Erasmus a UCL
- Parlo cinese (e a breve russo) e intervengo regolarmente nel dibattito economico cinese, tra conferenze, forum (Boao e China Development Forum, unico Italiano presente)
- Presenza continuativa su media cinesi di Stato e di riferimento, tra cui *People's Daily* e *Global Times*, *CGTN*, *CCTV* e internazionali, BBC et al
- Professore alla New York University e Honorary Professor alla prestigiosa Peking University
- Fellow del Center for China and Globalization (CCG), uno dei principali think tank cinesi, guidato da Henry Huiyao Wang, figura centrale nel dialogo Cina-mondo
- Nel corso degli anni ho costruito relazioni personali, dirette e consolidate con il Sistema Cina Inc: dirigenti di grandi gruppi industriali e leader politici. Relazioni quasi certamente molto più strette di quanto abbiano le nostre istituzioni qui presenti (ho portato Xi Jinping nella mia Palermo, accompagnandolo personalmente tra Cappella Palatina et al)
- Sono stato promotore dell'adesione italiana alla Via della Seta, primo paese G7 ad aderire, acquisendo un enorme credito agli occhi della leadership cinese. Alcuni sostengono che la Via della Seta sia stata un fallimento. Sono pronto a discuterne nel merito, senza slogan
- Sottosegretario di Stato responsabile commercio estero e investimenti, gestione intero bilancio ICE, Governo Conte I
- Cavaliere della Repubblica Italiana
- Cavaliere delle Georgia
- Carriera: 3 anni da ingegnere elettronico responsabile progettazione satelliti telecomunicazioni (British Telecom, Londra, 15 anni banchiere d'affari, City of London. Merrill Lynch, Bank of America, DLJ, Schroeder. 15 anni economista a prof in Cina (Nottingham, NYU)

La combinazione di questi elementi mi colloca stabilmente dentro il sistema di discussione economica cinese, non ai suoi margini. Cosa che ritengo utile, se non fondamentale per servire al meglio le aziende italiane

## Visione per la CCIC

- La CCIC deve essere uno strumento operativo per le imprese, non una vetrina auto-referenziata
- La CCIC diventerà un **centro di intelligence economica sulla Cina**, con analisi anticipatoria su politiche industriali, trend settoriali e rischi regolatori, a supporto diretto, facendo anche leva sulla mia rete di analisti, professori, studenti che da anni supportano le mie analisi
- La CCIC deve essere credibile e rispettata dalle controparti cinesi e per far questo deve dotarsi di rappresentanti qualificati e di analisi di primo ordine in modo da “superare” i concorrenti francesi, tedeschi, inglesi et al
- La CCIC non fa politica, né ne è influenzata
- La CCIC non deve essere percepita come megafono del governo italiano che oggi ha una posizione sulla Cina che danneggia, invece che aiutare, chi lavora qua. Con tatto e diplomazia, sarà talvolta necessario prendere le distanze dal governo italiano se ciò aiuta le aziende in loco

Chi mi conosce, sa che sia da prof che da sottosegretario di Stato, ho sempre badato più alla sostanza che alla forma. Credo di avere una visione di insieme del sistema Cina completa a 360 gradi che metto come priorità l'interesse delle aziende italiane in Cina davanti a qualsiasi interesse personale (come potete immaginare, non ho necessità, io, di rafforzare la mia immagine pubblica attraverso la Presidenza della CCIC). Sebbene

Infine, voi soci, dovrete ben riflettere su cosa volete la Camera faccia per voi e chi tra i candidati sia il più adatto e affidabile per portare avanti i vostri interessi

È probabile che la vostra scelta sia molto semplice. O scegliete chi ha credito agli occhi della leadership cinese per essere entrati nella Via della Seta, per la qualità delle analisi, per la profonda conoscenza della Cina, e per le capacità gestionali e per la concretezza o, in alternativa, scegliete chi, invece, lavora che un'azienda di stato, vicina alle posizioni anti-Cina del Governo, e che ha tagliato i rapporti commerciali con Russia, alleato della Cina. Un po', come nelle elezioni politiche: scegliete il meno peggio!

Metto questa esperienza a disposizione dei Soci con spirito di servizio e con un unico obiettivo: rafforzare la posizione delle imprese italiane in Cina.

Un caro saluto

Michele Geraci



**Michele Geraci**  
**Manager, Economista, Ingegnere, Professore & Politico**  
*Ex Sottosegretario di Stato - Commercio Estero*  
*Responsabile Dipartimento Affari Esteri & Commercio Internazionale, Movimento Indipendenza*

#### **Ruoli e titoli attuali**

- Professore aggiunto di finanza, New York University (Campus di Shanghai)
- Capo del Programma di Ricerca Cina, Global Policy Institute (Londra)
- Professore Onorario, Università di Pechino, Dipartimento di Economia
- Ambasciatore del modello di simulazione dei cambiamenti climatici, un'iniziativa del MIT / Climate Interactive
- Insignito Cavaliere dell'Ordine della Stella d'Italia dal Presidente della Repubblica italiana
- Insignito The Order of Honour dal Presidente della Georgia

#### **Precedenti esperienze lavorative**

- Sottosegretario di Stato incaricato del commercio estero e degli investimenti (2018-19)
- 12 anni come Economista/Professore di Finanza in Cina (New York University, Nottingham University) (2008-2018/2019-oggi)
- 12 anni come Banchiere d'Affari tra Londra e New York (Merrill Lynch, Bank of America, Schroders, DLJ) (1996-2008)
- 3 anni come Ingegnere Elettronico a Londra (British Telecom) (1991-1994)

#### **Istruzione e altre competenze**

- Master in Business Administration (MBA), MIT Sloan School of Management, Boston (1994-1996)
- Laurea in Ing. Elettronica, Università degli Studi di Palermo + Erasmus, University College London (110/cum laude) (1991)
- 5 lingue, incluso il cinese, al momento studiando il russo
- Vissuto/lavorato per 30 anni tra Londra, New York, Europa dell'Est, Sud America e Asia
- Volto noto dei media internazionali, ospite frequente sui principali canali TV/Stampa e di conferenze internazionali

#### **Aree di studio con un approccio orientato alle politiche**

Commercio estero, Economia Internazionale e relazioni UE-Cina-USA, Flussi Migratori, Finanza Pubblica e Investimenti (EU Recovery Fund/MES), Politiche Monetarie e tassi di interesse, Reddito di Cittadinanza, Intelligenza Artificiale e impatto sul lavoro, Semiconduttori, Sviluppo di Infrastrutture, Modelli Climatici, Transizione verde, Sanzioni Russia, ZES

#### **Principali Risultati**

Come **Sottosegretario di Stato per il Commercio Estero e Investimenti**, Michele è stato responsabile delle attività di import e export per l'Italia, circa \$1,000 mld, pari al 60% del PIL italiano. Ha avvicinato il governo e mondo accademico, in modo che le decisioni politiche potessero essere prese con una migliore comprensione dei dati e delle analisi economiche. Al fine di migliorare l'efficienza dei fondi destinati alla promozione dell'export, ha fatto uso di strumenti analitici, come il Modello Gravitazionale, ed ha istituito una Task Force sull'analisi degli accordi di libero scambio riunendo esperti italiani e non per valutare meglio l'impatto della liberalizzazione del commercio sui segmenti più deboli, meno flessibili, della società, studio mai fatto prima in Italia. Ha lavorato all'implementazione del Reddito di Cittadinanza e alla sua compatibilità con la Flat-Tax. È stato l'architetto dell'adesione dell'Italia alla Belt&Road, consentendo all'Italia di recitare un ruolo di protagonista tra i paesi del G7. Ha ideato il Global Start Up Program che ha permesso alle start-up italiane di trascorrere dei mesi presso incubatori in varie parti del mondo. Ha svolto un ruolo attivo in varie organismi multilaterali, rappresentando attivamente l'Italia in due G20 e ai Consigli dei Ministeri UE

Dal 2008 al 2018, e di nuovo oggi, al termine del suo incarico di governo, Geraci ha vissuto in Cina e ha lavorato come **Professore di Finanza ed Economista**. Il suo lavoro è volto a offrire risposte immediate agli eventi attuali, con un mix di analisi rigorose e impatto pratico. Ha tenuto corsi su Finanza ed economia cinese in Europa presso LUISS (Roma), Copenhagen Business School, NYU-Stern-HKUST's Master in Global Finance, NYU-Shanghai e University of Nottingham Ningbo

Prima di vivere in Cina, per oltre un decennio, ha lavorato a Londra come **Banchiere d'Affari** (Merrill Lynch, Bank of America, DLJ, Schroders) con responsabilità per il settore Telecom in Europa occidentale, Europa dell'Est, prima realizzando IPO, poi come analista sell-side co-responsabile del team di ricerca Telecom europeo e capo del team di ricerca Telecom America Latina e, infine, passando sul lato gestione patrimoni presso Schroder Investment Management, viaggiando spesso tra Londra e New York

Prima di iniziare la sua carriera in finanza, Geraci ha lavorato come **Ingegnere Elettronico** presso la British Telecom, Londra. È orgoglioso di aver preso parte alla progettazione dei satelliti Eutelsat che vengono utilizzati oggi per trasmettere la TV in Europa

**Carlo Geremia**  
*Counsel*



**Carlo Geremia**  
*Counsel*

**Work Area**

Corporate and Commercial,  
M&A, Intellectual Property

**Specialisations**

Corporate and Commercial,  
M&A, Intellectual Property

**Languages**

English, Chinese (Mandarin),  
Italian

**Contact Details**

Tel: +86 021 6135 9966  
Fax: +86 021 6135 9955  
Mobile: +86 138 1897 1006  
carlo.geremia@advant-nctm.com

**Office Address**

ADVANT Nctm  
Studio Legale Associato  
Unit 4102, 41<sup>st</sup> Floor, Hong  
Kong New World Tower  
300 Huaihai Zhong Road  
Shanghai 200021  
People's Republic of China

**Brief Details of Legal Experience**

Carlo is a Counsel of ADVANT Nctm. His practice focused mainly on corporate and commercial law. He has an extensive experience in cross-border merger and acquisition, joint ventures and greenfield projects in relation to a variety of industries, including renewable energies, life sciences, logistics, construction and design. He has a solid and proved experience in advising and assisting, on an on going basis, primary Italian and Chinese groups operating in various sectors, including machine manufacturing, consumer goods, and automation. Carlo lives and works in China since 2001. He is a fluent Mandarin speaker.

**Professional History**

- 2021-present ADVANT Nctm Studio Legale Associato, Shanghai, *Counsel*
- 2015-2021 NCTM Studio Legale Associato, Shanghai, *Senior Advisor*
- 2011-2014 NCTM Studio Legale Associato, Shanghai, *Associate*
- 2009-2011 Shanghai Invest, Shanghai, *Head of Legal Department*
- 2005-2009 Simmons & Simmons, Shanghai, *Associate*
- 2004-2005 Beiten Burkhardt, Beijing, *Of-Counsel*
- 2003-2004 CSPTAL, Patent and Trademark Agents, Beijing, *Intern*
- 2001-2003 BeA Law, Beijing, *Associate*

**Qualifications**

- London School of Economics and Political Science, LL.M in Corporate and Commercial Law 2000
- Qualified in Italy in 1998

- J.D., University of Padova 1994, *magna cum laude*

Shanghai, 10 aprile 2026

**Oggetto: Candidatura al ruolo di Consigliere per la  
Circoscrizione di Shanghai – Camera di Commercio Italiana  
in Cina**

Alla cortese attenzione del Segretario Generale della Camera di  
Commercio Italiana in Cina,

Con la presente desidero sottoporre la mia candidatura per il ruolo  
di Consigliere per la Circoscrizione di Shanghai nell'ambito della  
Camera di Commercio Italiana in Cina (CCIC).

Ho maturato una conoscenza approfondita del tessuto economico e  
imprenditoriale italiano in Cina, avendo operato prima a Pechino e  
poi a Shanghai e nell'area del Delta dello Yangtze dal 2001, nel  
settore dell'assistenza legale.

Questa esperienza diretta mi ha permesso di comprendere le sfide  
quotidiane che le imprese italiane affrontano in Cina, dalle  
complessità burocratiche e normative alla gestione delle relazioni  
commerciali e istituzionali.

**Ritengo che la mia candidatura possa contribuire  
concretamente agli scopi della CCIC per le seguenti ragioni:**

1. **Supporto alle aziende italiane** – Ho assistito  
personalmente diverse imprese nell'ingresso e nel  
consolidamento sul mercato cinese, in particolare nei processi  
di internazionalizzazione, compliance locale e soluzione di  
controversie commerciali. La mia conoscenza diretta delle  
criticità operative mi consentirebbe di offrire un contributo  
pragmatico alle attività di assistenza della Camera, aiutando a  
identificare tempestivamente i bisogni prioritari delle aziende  
associate.
2. **Espansione del network** – Negli anni ho costruito una rete  
di contatti qualificati che include associazioni di categoria  
italiane (le Confindustrie territoriali in primis), studi legali e  
consulenti, nonché imprenditori, sia italiani che cinesi,  
impegnati nelle relazioni economiche tra Italia e Cina. Sono



pronto a mettere queste relazioni a disposizione della CCIC per organizzare eventi di networking, missioni imprenditoriali e tavoli di lavoro settoriali, allargando la base associativa e rafforzando la collaborazione con altri attori del Sistema Paese.

3. **Competenze trasversali** – La mia formazione giuridica e linguistica e la mia esperienza nella gestione di rapporti tra culture diverse, nonché la mia esperienza come coordinatore dell'IPWG della Camera (2022-2024) mi hanno dotato delle capacità necessarie per operare efficacemente in un ambiente complesso come quello cinese. So mediare tra la mentalità imprenditoriale italiana e la cultura d'impresa cinese, facilitando il dialogo e la risoluzione dei problemi.
4. **Proposte operative** – Se eletto, mi impegno ad essere di supporto, negli ambiti richiesti, alle seguenti iniziative:
  - Essere di supporto, nelle modalità richieste, alle attività e iniziative della Presidenza nonché del Consiglio, come organo collegiale;
  - Attività di raccolta dalle aziende italiane del territorio di criticità a supporto di azioni di advocacy.
  - Sostenere e dare supporto all'attività dei gruppi di lavoro.
  - Organizzazione di incontri periodici con le autorità locali per anticipare cambiamenti normativi che impattano le imprese italiane.

Credo fermamente che la CCIC possa continuare a svolgere un ruolo sempre più incisivo come ponte tra Italia e Cina, e desidero mettere le mie energie, competenze e la mia rete al servizio della comunità imprenditoriale italiana a Shanghai.

Ringraziando per l'attenzione, resto a disposizione e porgo cordiali saluti.

Carlo Geremia



# Francesco Innocenti

## curriculum vitae

### Personal data

Born in Crema (Italy) on September 23rd, 1984. Italian nationality.

Current residence: Beijing, China.

Mobile: +971 56 694 73 00 (UAE); +86 178 0157 7320 (China).

e-mail: francesco.innocenti@live.it

### Summary

I am a professional with **17 years of experience** in the **Iron and Steel Industry**. I have developed a comprehensive understanding of the **value chain**, from **raw materials** to **after-sales service**, operating within an **international, service-oriented organization** focused on **consumable products for steelmaking** (refractory materials and graphite electrodes). I have lived in **Italy, China and the Middle East**.

### Work Experience

- September 2024 – Present  
**Member of the Board – China-Italy Chamber of Commerce (China)**
  - Representation of member companies in Northern China, fostering dialogue with institutions and supporting the development of the Italian business community in the region.
  - Contribution to strategic initiatives, events and working groups, promoting bilateral trade, knowledge sharing and cooperation between Italian and Chinese stakeholders.
- December 2020 – Present  
**General Manager / Executive Director – Misano (Beijing) LLC (China)**
  - Management of the overall supply chain activities of Misano Group, with special focus on outsourcing of the production to Chinese manufacturing companies; logistics from China to worldwide destinations.
  - Overall management of the HR and administrative aspects of the company.
- April 2019 – December 2023  
**COO (Asia and Middle East) – Misano Middle East FZ LLC (UAE) / Misano (Beijing) LLC (China)**
  - Management of the overall core business trading operations of Misano Group in the MENA, CIS and South America region.
  - Expansion of the product range and diversification of the business activities of the Group.
- February 2016 – March 2019  
**Sales and Technical Manager – Misano Middle East FZ LLC (United Arab Emirates)**
  - Management of the full range of sales and after sales activities of the company in the MENA region.
  - Preparation and monitoring of the annual budget and the annual sales target.
  - Definition of the sales strategies suitable for the diversified market conditions of the area.
  - Management of the production activities related to Graphite Electrodes in the facility located in Ras Al Khaimah, UAE.
- January 2013 – January 2016  
**Far East Operations Manager – Misano Group (China)**
  - Technical management of the production processes of refractory materials and graphite electrodes outsourced to several Chinese Manufacturing companies.
  - Management of the team of quality inspectors, responsible of the full range of quality assurance processes.
  - Cooperation with the Supply Chain Department for the coordination of the delivery of goods to the companies of the Group.
  - Development of partnerships with Chinese manufacturing companies in the region.
- November 2009 – December 2012  
**Technical and Quality Manager – Misano Group (Italy, China)**
  - Management of the quality assurance processes of the manufacturing plant of refractory materials of the group, located in Italy.
  - Management of the quality assurance processes of the several manufacturing plants of refractory materials and graphite electrodes in China (outsourced production).
  - Supporting the top management for the development of partnerships with Chinese Manufacturing companies.

### Education

- October 2006 – September 2009  
**MSc in Materials Engineering - Politecnico di Milano (Italy)**. Grade 110/110 cum laude. Publication of thesis work.
- October 2003 – July 2006  
**BSc in Materials Engineering - Politecnico di Milano (Italy)**. Grade 104/110.

### Languages

- **Italian:** mother tongue.
- **English:** fluent.
- **French:** basic.
- **Chinese:** basic.

Pechino, 11 aprile 2026

**Oggetto: Candidatura per la posizione di Consigliere nel Consiglio Direttivo della Camera di Commercio Italiana in Cina**

Egregi Membri della Camera di Commercio Italiana in Cina,

desidero sottoporre alla vostra attenzione la mia candidatura per un nuovo mandato come Consigliere nel Consiglio Direttivo della Camera di Commercio Italiana in Cina, in qualità di rappresentante residente a Pechino, dando continuità al lavoro svolto nel corso del mandato attuale.

Nel corso del mandato ho contribuito alle attività della Camera partecipando alle iniziative istituzionali e ai momenti di confronto tra imprese italiane e controparti cinesi. In questo contesto, ho portato un contributo operativo legato alla mia esperienza nel settore industriale, contribuendo allo scambio di informazioni tra i membri e al dialogo con interlocutori locali. In particolare, ho seguito le esigenze delle aziende operative nel Nord della Cina, area in cui sono basato e nella quale si concentra una parte rilevante dell'attività industriale.

Questa esperienza mi ha permesso di comprendere in modo diretto il ruolo della Camera come punto di riferimento per le imprese italiane presenti nel Paese e di contribuire in modo coerente con tale funzione.

Dal punto di vista professionale, opero in Cina da oltre quindici anni e attualmente ricopro il ruolo di General Manager della sede cinese di Misano Group. La gran parte della mia esperienza si è sviluppata nel Nord della Cina, con un'esposizione continuativa alle dinamiche industriali e istituzionali locali. Questo mi ha consentito di sviluppare una conoscenza concreta del contesto e di costruire nel tempo relazioni stabili con controparti cinesi, sia industriali che istituzionali. Ritengo che questo approccio, già applicato nel corso del mandato, possa continuare a rappresentare un contributo utile e coerente con il ruolo.

Rinnovo quindi la mia disponibilità a mettere a disposizione della Camera le mie competenze e la mia esperienza, a supporto delle attività del prossimo mandato.

Resto a disposizione per qualsiasi ulteriore informazione.

Con i migliori saluti,



Francesco Innocenti  
General Manager, Misano (Beijing) L.L.C.

## **KE DA**

Shanghai – China

### **Skills**

Multicultural executive with successful experience in driving and development of any product in Italian and Chinese market. Managed projects from concept to cash generation. Expertise in strategic alliance, business development, sales channel creation. Particular strengths in business development and creation of new opportunities.

### **QUALIFICATION HIGHLIGHTS**

General / Operations Management  
Strategic Business Planning  
Team Building

Marketing Brand value creation  
Target fixing  
Identification of opportunities

### **Thermowatt – part of Ariston Group**

**November 2020 – till now**

*Founded at the beginning of the 1950s, Thermowatt has become the leading manufacturer brand of tubular heating elements and thermostats for water heaters, heat pumps and household appliances, with an annual production of over 40 mln pieces.*

*Best 500+ Customers located in over 100 countries*

[General Manager China](#)

### **Cama Group – Based in China**

**January 2020 – November 2020**

*Global Business Expansion Partnerships & Alliances Key Customer Relationships B2B & B2C  
Cama Group is an Italian private company, whose core business is the engineering and the production of complete high technology secondary packaging systems and machinery. Since 1981, CAMA has been offering and developing a continuous partnership and service to all its customers including major multinational groups as well as medium size companies.*

[General Manager Asia](#)

### **Cama Group – Based in China**

**January 2016 – January 2020**

[Managing Director GC, SEA](#)

### **Cama Group – Based in China**

**March 2013 – December 2016**

[Managing Director Greater China](#)

### **Cama Group – Based in Italy**

**March 2012 – March 2013**

[Manager China](#)

### **Fluxer Asia (Based in China)**

**Nov 2009 – March 2012**

*Fluxer is Boole Server (Boole Server is a security platform designed to protect against unauthorized viewing, manipulation or distribution of confidential data) distributor in the Asia Market, network of 50+ partners in 30+ countries globally with clients in any business area. In Asia 5+ countries and 20+ partners.*

[General Manager China](#)

### **Yifang Digital - Italy**

**July 2008 – Nov 2009**

*Chinese OEM-ODM factory of multimedia consumer product. Covers mobile internet devices, mobile digital pens, portable digital TVs (DVB-T, ATSC, ISDB-T, CMMB), digital photo frames, etc... monthly capacity of 3 million units*

[Sales Director Italy](#)

**ICAL SPA - Italy**

**April 2006 – June 2008**

*Distributor of multimedia consumer product annual turn-over of 100+ million euro and over 30 employees in Italy and 20+ in Switzerland. Italian and Switzerland distributor of DIKOM and Yaesu.*

**Buyer**

**EDUCATION AND TRAINING**

Primary School, Middle School and High School in Italy

Università Cattolica del Sacro Cuore - Milano

Chinese: native Italian: native (Italian Citizen) English: fluent

# Ke Da

General Manager of Thermowatt Wuxi  
(Ariston Group)

---

No. 9-1 Xingchuang Yi Road  
Wuxi  
15601802411  
Ke.da@thermowatt.com

---

Dear all,

Serving as the Coordinator of the **Mechanical Working Group** for two consecutive terms, I am strongly engaged in the association. My company is based in Wuxi, and I support all members with their daily activities and endeavors within the association.

Beyond my formal role, I am committed to collaborating with members, organizing feasible initiatives that effectively address the needs of our Jiangsu community, and leveraging my professional experience to support the growth and vitality of the Italian Chamber of Commerce in China. I am dedicated to strengthening the bond between our members and the association, ensuring they feel valued and have the opportunity to access resources that support the success of their business career.

Best Regards

Ke Da

---

To:  
CCIC Members  
Candidatura BoD Jiangsu Province



# Fabio Lambertini

Shanghai 

+393665608235 

Lambertini.fabio@gmail.com 

<http://linkedin.com/in/fabio-lambertini-586a66a3> 

With a strong track record in business strategy and sales growth, I have successfully led initiatives that boosted revenues by up to 60%, leveraging the synergy between sales, marketing, and after-sales teams.

My experience spans across the entire automotive business—from sales to marketing and after-sales—always with a sharp focus on commercial performance and continuous improvement. A proactive and results-driven mindset allows me to navigate complex and evolving market dynamics, adapting strategies to diverse cultural backgrounds and customer needs. Having worked in international markets, I excel in developing flexible and impactful sales and marketing strategies tailored to different regions. I strongly believe in the power of solid business relationships built on mutual trust, as they are the foundation for seamless collaboration and sustainable success.

---

## Working experience

06/2024 – TODAY



### CEO Ducati China / Ducati

Strategic and operational leadership of Ducati's activities in the Chinese market, focusing on sustainable growth, innovation, and brand leadership.

Main responsibilities are defining and implementing business strategy in China, developing new business opportunities and strategic partnerships, representing Ducati in relations with government entities and business partners, leading and developing the local team, promoting Ducati's values and culture.

08/2025 – TODAY



### Vice-President / Italian Chamber Of Commerce Shanghai

Support institutional relations and business dialogue between the Italian and Chinese communities in Shanghai, fostering member engagement, strategic partnerships, and initiatives that strengthen bilateral trade and investment ties.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

05/2023 – 05/2024



## **Managing Director Greater China / Maserati**

Develop and execute Maserati long-term strategic plan in alignment with Greater China mission and vision. Analyze industry trends and market dynamics to identify growth opportunities and expansion strategies. Oversee financial performance, including budgeting, forecasting, and financial reporting. Drive revenue growth, cost optimization, and profitability.

06/2022 – 05/2023



## **Global Head of OTO Retail Processes / Maserati**

I'm managing all the activities related to the Online To Offline processes on a global scale (Omnichannel).

08/2020 – 07/2022



## **General Manager South-Europe / Maserati**

Managing business of all the business activities related to South-Europe region regarding sales, marketing, PR, network development and after-sales. My main focus is related to the EBIT of the South Europe Region (Italy & Iberia).

08/2020 – 08/2021



## **EMEA Project Leader Omnichannel project / Maserati**

I'm managing all the existing EMEA retail processes with the aim to renew and enhancing them in an omnichannel and phygital experience.

10/2017 – 07/2020



## **Head of the Italian Market / Maserati**

Managing a team of 14 people running all businesses of the Italian market regarding (new and pre-owned) sales, marketing, PR, network development and after-sales. In my first year as Head of the Italian Market the volume has grown by over 42% with a total annual turnover of 250 million €, contemplating the position of Maserati in the premium luxury segment in Italy. Under my supervision the Italian market has become the 3rd market Worldwide, in Europe with the highest volume and market share in all segments.

04/2014 – 10/2017



## **Sales Manager Italy / Maserati**

Responsible for everything sales-related within the Italian market, at that time covered by 29 points of sales. Travelling often around the country supporting the network from a sales and marketing point of view. Main objectives linked to sell-in, sell-out, sales support spending and Company pre-owned sales.

In 2016 the amount of Maserati registered in Italy are 2052 units (+51% compared to 2015)

04/2011 – 04/2014



## **Sales Manager East Europe / Maserati**

Coordinating sales-related activities in the Eastern European region (20 countries), major ones are: Russian Federation, Turkey, Ukraine, and Israel. In many of these markets Maserati established its presence for the very first time, I was able to apply my knowledge concerning sales and marketing for Maserati, while at the main time ensuring the Company strategies were correctly implemented

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel curriculum vitae ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)

03/2008 – 04/2011



### **Sales & Marketing Manager Showroom / Maserati**

Responsible for the Corporate Showroom of Maserati's Global Headquarters. Main activities were sales of new and pre-owned Maserati cars and organize marketing events.

08/2007 – 03/2008



### **After Sales Internship / Maserati**

Responsible of KPI analysis reports, BOL assistance (technical support to the After-Sales Dealerships) as well as Customer Care for the Italian market.

---

## **Education and training**

2022 – 2023



### **Executive MBA / Alma Bologna Business School**

Business Administration

2015



### **Marketing and Sales Excellence Program / Alma Bologna Business School**

Sales, Marketing & Communication

09/2006 – 12/2008



### **Master degree in Business Administration (110 With Honors / 110) Alma Mater Studiorum, Bologna University**

Economics, Master degree in Business Administration

09/2003 – 07/2006



### **Bachelor degree in Marketing / Alma Mater Studiorum, Bologna University**

Marketing



Dear Members,

I am writing to express my intention to **stand for re-election as Vice President of the Italian Chamber of Commerce in Shanghai.**

Serving the Chamber during the past term has been both an honor and a responsibility that I have approached with a strong sense of commitment. This experience has further strengthened my conviction that the Chamber must continue to evolve—from a traditional networking platform into a **true value-creating ecosystem for its members**, capable of supporting companies in an increasingly complex and rapidly changing environment.

Over the past term, I have actively contributed to this direction by promoting initiatives focused on **dialogue, knowledge sharing, and practical value creation.** I have supported and organized events involving **leading international consulting firms**, aimed at providing our members with clearer visibility on current market dynamics and future scenarios. My objective has always been to bring concrete, actionable insights to our community, helping companies better navigate uncertainty.

Looking ahead, I strongly believe that the Chamber's strength will depend on its ability to become **more participative, more connected, and more relevant** for all its stakeholders.

If re-elected, my commitment will be to further strengthen this path, with a clear focus on:

- **Listening and representation** — ensuring that the voices of our member companies are actively heard and translated into priorities and actions;
- **Empowering working groups** — turning them into engines of concrete initiatives, collaboration, and shared value;
- **Expanding engagement beyond current members** — creating more opportunities to involve non-member companies and strengthen the overall Italian business community in Shanghai;
- **Reinforcing our institutional relevance** — positioning the Chamber as a credible, constructive, and forward-looking partner in the Italy–China dialogue.

**SHANGHAI DUCATI TRADING CO. LTD.**

a Company incorporated in and existing under the laws of the People's Republic of China  
Room 319B, Building 5B, No.11, Lane 911, Hu Lan Road, Baoshan, Shanghai, China



I firmly believe that the Chamber's future success will not depend only on what we represent, but on **how effectively we engage, listen, and deliver value to our community.**

My leadership approach is based on **collaboration, openness, and execution**, with a strong focus on turning ideas into tangible outcomes and fostering alignment across stakeholders. I see this role not only as a position of responsibility, but as an opportunity to **build bridges—between companies, industries, and perspectives.**

It would be a privilege to continue serving as Vice President and to work together with all of you to further develop a Chamber that is **increasingly inclusive, impactful, and close to the real needs of its members.**

I look forward to continuing this journey together.

Thank you for your trust and consideration.

Kind regards,

**Fabio Lambertini**  
CEO Ducati China

Shanghai, April 7, 2026

**SHANGHAI DUCATI TRADING CO. LTD.**

a Company incorporated in and existing under the laws of the People's Republic of China  
Room 319B, Building 5B, No.11, Lane 911, Hu Lan Road, Baoshan, Shanghai, China

Shanghai, 10 aprile 2026

**Fabrizio Costa**

*Segretario Generale*

CAMERA DI COMMERCIO ITALIANA IN CINA  
3-2-21 Sanlitun Diplomatic Residence Compound  
Gongtibeilu No. 1, Chaoyang District, Beijing

**Oggetto: Candidatura a Vice Presidente – CCIC Shanghai (Shanghai, Zhejiang, Anhui)**

*Gentile Segretario Generale,*

*E cari Soci della Camera di Commercio Italiana in Cina,*

Con la presente, sottopongo la mia candidatura alla carica di Vice Presidente della *Camera di Commercio Italiana in Cina* per l'area territoriale CCIC Shanghai (Shanghai, Zhejiang, Anhui), ai sensi degli Articoli 9 e 12 dello Statuto.

Nel corso dell'ultimo mandato ritengo che la Camera abbia consolidato il proprio ruolo e incrementato l'ingaggio della comunità imprenditoriale italiana in Cina. L'elevato numero di professionisti che hanno presentato la propria candidatura per il rinnovo del Consiglio è da interpretare come un fattore positivo che conferisce rinnovata autorevolezza alla nostra Camera.

Questo mandato da Consigliere appena concluso - che ritengo di aver affrontato con umiltà e impegno - mi ha consentito di comprendere *governance* e meccanismi operativi dell'organizzazione a cui oggi mi candido come Vicepresidente. La mia promessa è ora di contribuire a guidare il cambiamento e accrescere *gravity* e valore della nostra Camera quale piattaforma di ascolto e azione nel supportare le esigenze primarie delle imprese italiane in Cina. Qualora eletto, contribuirò a questo attraverso tre *asset* distintivi che ritengo qualifichino la mia candidatura.

In primo luogo, un network istituzionale e di "*leader di pensiero*" di grande ampiezza e profondità.

The European House – Ambrosetti (TEHA), l'organizzazione che rappresento in Cina, è costantemente classificata tra i think tank indipendenti più autorevoli al mondo. Dirigendo la piattaforma cinese di TEHA, mantengo relazioni dirette e operative con alti funzionari governativi cinesi, accademici di primo piano, economisti di fama internazionale, decisori politici e direttori di think tank – relazioni che si traducono in accesso privilegiato a informazioni strategiche, piattaforme di advocacy e un network intersettoriale di alto livello che nessuna singola azienda potrebbe assicurarsi da sola. In un momento di *disruption* degli equilibri geopolitici ed in cui il nostro Paese sta attivamente ricalibrando il proprio posizionamento geo-economico verso Cina e Oriente, ritengo che questo sia un asset imprescindibile nel porre le basi per una nuova fase di advocacy.

Secondo, la capacità di mobilitare dialogo e confronto tra Italia e Cina ad alto livello.

TEHA fornisce regolarmente consulenza a Ministeri, Regioni e Province italiane e ha contribuito con lavori di analisi all'agenda economica del G20; le nostre ricerche e newsletter circolano

all'interno della rete delle rappresentanze diplomatiche italiane nel mondo. Questo posiziona me — e, attraverso me, la Camera — come un ponte credibile tra l'ecosistema italiano e il contesto imprenditoriale cinese. TEHA vanta inoltre una comprovata capacità di attivare e ingaggiare ex Presidenti del Consiglio, ex Ministri e figure di primo piano della vita pubblica italiana facilitando la loro presenza in Cina e in un dialogo fattivo con imprenditori e potenziali investitori cinesi. Compatibilmente con la disponibilità e le inclinazioni di queste figure di grande peso istituzionale, mi impegno a condividere questo asset a favore dei soci.

In terzo luogo, la capacità di ascoltare e servire le imprese italiane di ogni dimensione.

Con oltre venticinque anni di attività consulenziale in Cina, la padronanza della lingua locale e una carriera trascorsa al fianco sia di multinazionali che piccole e medie imprese, ho maturato una conoscenza approfondita dei principi di governance delle aziende italiane e ho supportato i loro vertici nel rendere la strategia Cina concretamente attuabile. Sarà mio impegno ascoltare le esigenze dei Soci e garantire che la voce della comunità imprenditoriale italiana in Cina sia rappresentata al tavolo del Consiglio e che le azioni di quest'ultimo restino pertinenti e incisive.

Il prossimo Consiglio opererà in un contesto di complessità ancora maggiore — cambiamenti normativi, riconfigurazioni delle catene di fornitura, evoluzione dei quadri bilaterali: il Vice Presidente - Shanghai dovrà essere un professionista capace di navigare tali complessità con autorevolezza, approccio interdisciplinare e una visione rivolta al futuro.

Presento questa candidatura con rispetto e stima per i *manager* contro cui mi accingo a correre e allo stesso tempo chiedo a voi Soci un voto e la vostra fiducia.

In fede,

**Mattia Marino**

*China CEO – The European House – Ambrosetti*  
Shanghai, People's Republic of China  
<https://www.linkedin.com/in/mattiamarino/>

## MATTIA MARINO



Mattia Marino is the China CEO of The European House – Ambrosetti (TEHA), one of the world’s most respected independent think tanks, where he leads all operations across two offices in Beijing and Shanghai. A senior professional with over twenty-five years of experience in China and the broader Asian market, he advises European multinationals, Italian SMEs and Chinese enterprises on market entry, growth strategy, country-risk assessment, institutional advocacy and cross-border investments. His deep-rooted network of government officials, leading academics, top-ranked economists and think-tanks across China empowers client organizations with privileged access to intelligence and high-level platforms.

Throughout his career, Mattia has led over a hundred projects spanning over market analysis, partner search, joint venture negotiations and advocacy projects across different industries. He has built and manages a network of Asian senior experts, former Chinese officials and corporate institutional advisors who serve the firm and its clients in cross-border strategy consulting. He has trained executives on cross-cultural management before expatriation to China and has supported C-suite leaders in engaging local governments and State-Owned Enterprises.

Under his leadership, TEHA’s China platform has become a reference point for high-level Sino-European dialogue. He negotiated the partnership between TEHA and the Boao Forum for Asia and has led the Italian delegation to the Boao Annual Conference in Hainan. He co-founded the Asia–Europe Cooperation Dialogue and, in 2017, launched the Belt and Road Summit together with the China Development Institute chaired by Professor Fan Gang. From 2020 he additionally runs the TEHA Club China, a membership-based program for the professional development of foreign and Chinese executives, featuring content-driven forums on geopolitics, macroeconomics, country risk and business strategy.

Mattia joined The European House – Ambrosetti in Milan in 2001, working alongside the firm’s founder and key partners. In 2005, he transferred to Shanghai to perfect his Mandarin language skills at East China Normal University and later establish TEHA office in Shanghai (2007) where has served first as Director of Shanghai office, until he appointed China CEO in 2010. During the 2024–2026 term, Mattia has additionally served as Board Member of the Camera di Commercio Italiana in Cina (CCIC).

He holds a Degree in Economics for International Enterprises from Università Commerciale Luigi Bocconi, Milan (2001), with a specialization in Strategy and Management of China Equity Joint Ventures.

He is fluent in Italian, English and Mandarin Chinese.

*Based in Shanghai, People’s Republic of China*

[linkedin.com/in/mattiamarino](https://www.linkedin.com/in/mattiamarino)

Shanghai, April 10, 2026

**Fabrizio Costa**

Secretary General  
Camera di Commercio Italiana in Cina  
3-2-21 Sanlitun Diplomatic Residence Compound  
Gongtibeilu No. 1, Chaoyang District, Beijing

**Re: Candidacy for Vice President – CCIC Shanghai (Shanghai, Zhejiang, Anhui)**

*Dear Secretary General,*

*And dear members of the Italian Chamber of Commerce in China,*

With this letter, I submit my candidacy for the position of Vice President of the *Camera di Commercio Italiana in Cina* for the territorial area of CCIC Shanghai (Shanghai, Zhejiang, Anhui), pursuant to Articles 9 and 12 of the Statute.

Over the past term, I believe the Chamber has consolidated its role and increased the engagement of the Italian business community in China; the high number of professionals who have submitted their candidacy for the Board renewal should be read as a positive signal that confers renewed authority upon our Chamber.

This just-concluded term as Board member — which I believe I have approached with humbleness and commitment — has allowed me to understand the governance and operating mechanisms of the organization to which I now put myself forward as Vice President. My promise is to contribute to leading change and to increasing the gravity and value of our Chamber as a platform for listening and action in support of the primary needs of Italian enterprises in China.

If elected, I will contribute through three distinctive assets that I believe will set my candidacy apart.

First, an institutional and thought-leadership network of exceptional breadth and depth.

The European House – Ambrosetti (TEHA), the organization I represent in China, is consistently ranked among the most respected independent think tanks globally. By governing its China platform, I maintain direct working relationships with senior Chinese government officials, leading academics, top-ranked economists, policymakers and think-tanks — relationships that translate into privileged access to intelligence, platforms for advocacy and a high-level cross-sector network that no other single company could secure alone. At a time when the geopolitical landscape is being recurrently disrupted and while Italy is actively recalibrating its geo-economic positioning towards China and the East, I believe this to be an indispensable asset in laying the foundations for a new phase.

Second, the capacity to mobilize high-level dialogue between Italy and China.

TEHA regularly advises Italian Ministries, Regions and Provinces and has contributed analytical work to the economic agenda of the G20; our research and newsletters circulate within the network of Italian diplomatic representations worldwide. This positions me — and, through me, the Chamber — as a credible bridge between the Italian ecosystem and the Chinese business



environment. TEHA also has a proven capacity to engage former Italian Prime Ministers, Ministers and leading figures of Italian public life, facilitating their presence in China and fostering substantive dialogue with Chinese entrepreneurs and potential investors. Subject to the availability and inclinations of these figures of significant institutional weight, I commit to sharing this asset for the benefit of the Chamber's members.

Third, the direct and practical ability to listen to and serve Italian enterprises of every size.

With over twenty five years of advisory work in China, fluency in the local language and a career spent with both multinationals and small-to-medium enterprises, I have gained an intimate understanding of Italian companies' governing principles and helped their leadership make their China strategy concretely actionable. It will be my commitment to listen to members' needs and to ensure that the voice of the Italian business community in China is represented at the Board table, and that its actions remain relevant and incisive.

The next Board will operate in an environment of even greater complexity — regulatory shifts, supply-chain reconfigurations, evolving bilateral frameworks: the Vice President for Shanghai must be a professional capable of navigating such complexity with authority, an interdisciplinary approach and a forward-looking agenda.

I present this candidacy with respect and esteem for the managers I am running against, and at the same time I ask you, fellow members, for your vote and your trust.

In faith,

**Mattia Marino**

*China CEO – The European House – Ambrosetti*  
Shanghai, People's Republic of China  
<https://www.linkedin.com/in/mattiamarino/>

## CURRICULUM VITAE

### **Alessandro Petrini**

Based in Shenzhen, China (since 2018)

Email: a.petrini@cameraitacina.com

### **Profile**

Italian entrepreneur based in China since 2018, active in the development of business, industrial and cultural relations between Italy and China.

Founder of Shenzhen Move East Trading and Eurasia Interconnection, with direct involvement in cross-border projects, strategic partnerships and international market development, with a focus on creating cooperation opportunities between Chinese and European, in particular Italian, stakeholders.

Alongside business activities, engaged in initiatives aimed at strengthening Italy–China relations through a combination of economic cooperation and cultural exchange.

---

### **Professional Experience**

#### **Founder and CEO of Shenzhen Move East Trading Co., Ltd. (2021 – Present)**

China-based company focused on the development of commercial and industrial projects between China, Europe and Africa.

The company operates in supply chain development, identification of industrial partners and execution of cross-border operations across multiple sectors, including infrastructure, mobility, medical supplies and selected technology applications.

Activities are increasingly oriented toward the development of strategic partnerships and cooperation initiatives between Chinese and European companies, particularly Italian ones, supporting market entry, project development and long-term collaboration.

#### **Founder and Managing Director of Eurasia Interconnection Ltd. (2020 – Present)**

Hong Kong-based company active in consulting, trade facilitation and cross-border cooperation between Europe and China.

The company supports European and Chinese clients in international expansion, partnership development and access to the Chinese market, combining advisory services with operational support.

#### **Board Member, Italian Chamber of Commerce in China – South China (2024 – Present)**

Actively involved in the development of Chamber activities and in strengthening its presence in the Greater Bay Area, with particular reference to Shenzhen.

Contributed to initiatives aimed at reinforcing the dialogue between the Italian business community in China and Italian institutions.

#### **President, Vinci Cultura (2024 – Present)**

Association dedicated to promoting cultural and institutional exchange between Italy and China, with activities in both China (Shenzhen) and Italy.

Activities include the promotion of Italian language and culture, the organization of cultural initiatives, exhibitions, concerts and large-scale events, and the support of institutional exchanges between the two countries.

Actively involved in fostering cooperation between Chinese and Italian universities, including academies of fine arts and music conservatories, through educational and exchange programs.

Contributes to the promotion and valorization of Italian cultural heritage in China, supporting long-term cultural and institutional relations between the two countries.

**City Council Member, Municipality of Tivoli (2014 – 2018)**

Actively involved in local governance, with roles in key commissions including budget, personnel, health and social services. Experience in public administration and institutional processes.

**Political Secretariat Coordinator, Regional Council of Lazio (2010 – 2013)**

Worked within a council group supporting political and legislative activities and coordinating internal institutional processes.

---

**Education**

Master in Diplomatic Sciences and Strategic Studies (International Affairs), Link Campus University – Rome (graduated with honors)

Bachelor in Political Science, Sapienza University / Niccolò Cusano University – Rome

---

**Languages**

Italian: native

English: fluent

Chinese (Mandarin): professional working proficiency

Spanish: working knowledge

## MOTIVATION LETTER

Dear Secretary General,

I would like to formally submit my candidacy for a new mandate as Board Member of the Italian Chamber of Commerce in China, representing South China.

Over the past two years, I have carried out my role with the objective of strengthening the Chamber's position as a platform connecting the Italian business community in China with institutional stakeholders, both local and Italian.

In particular, I have worked to develop a more structured dialogue between the Chamber and Italian institutions, promoting a series of institutional meetings with members of the Italian Parliament, especially within the Foreign Affairs Committees.

This process led, on May 7th, 2025, to the hearing of the Italian Chamber of Commerce in China before the Foreign Affairs Committee of the Chamber of Deputies, within the framework of the parliamentary inquiry on international trade. This was the first in-person hearing in the Chamber's history, with the direct participation of the President and Board Members in Parliament and remote access for members from China.

The institutional engagement continued with the Senate of the Republic, through further meetings that led to the organization of a conference scheduled for April 27th at Sala Koch, within the Italian Senate. The event will bring together institutional representatives, members of Parliament, government officials and business stakeholders, representing a further opportunity for dialogue between the Chamber and Italian institutions.

In parallel, I contributed to strengthening the Chamber's positioning within the Italian economic context through meetings with business associations and stakeholders in Rome, including Confesercenti.

At the territorial level, together with the South China Board Members and with the support of President Lorenzo Riccardi, I contributed to reinforcing the Chamber's presence in the Greater Bay Area, with a particular focus on Shenzhen.

In 2025, we reintroduced the Spring Gala Dinner as a key event for the business community in South China, further consolidating it in 2026 and strengthening the Chamber's visibility in a strategically important region.

Additional activities included networking initiatives, institutional meetings and company visits involving leading local players, as well as the development of cooperation with institutional counterparts such as CCOIC Shenzhen and the Italian Chamber of Commerce in Hong Kong.

My candidacy for a new mandate is driven by the intention to continue and strengthen this work.

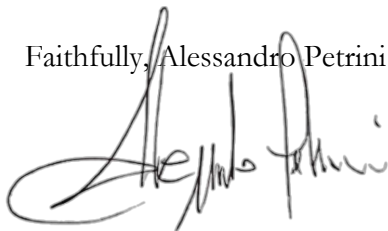
I believe it is essential to further consolidate the dialogue with Italian institutions, ensuring that the Chamber is increasingly recognized as a stable interlocutor in matters related to international trade and Italy's positioning in China. At the same time, I consider it strategic to further strengthen the role of the Greater Bay Area, and Shenzhen in particular, as a key hub for the Chamber's activities, expanding opportunities for Italian companies in China.

This commitment is part of my broader professional path, combining entrepreneurial activities in China with initiatives aimed at strengthening Italy–China relations through both economic cooperation and cultural exchange.

I am committed to ensuring full transparency in all professional activities and to strictly adhering to the Chamber's Statute. I confirm that no conflict of interest arises in relation to my role as Board Member.

Faithfully, Alessandro Petrini

Shenzhen, April 8th 2026

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Alessandro Petrini', written in a cursive style.

# Giada Piccinini

## Residence

Shanghai, China  
Nationality : Italian



## Education:

- 09/2013 – 07/2015 Bocconi University, Milan - Master of Science in Management**  
Final work: “The Article 41 of the Italian Constitution and the Competition, an analysis through the economic governance and the role of the constitutional law”  
Advisor: Prof. Arianna Vedaschi
- 09/2014 – 01/2015 Sun Yat-Sen University (Lignan College), Guangzhou**  
Exchange program, MBA Courses
- 09/2010 – 09/2013 Bocconi University, Milan - Bachelor in Economics and Finance**  
Final work: “The Portfolio Management: an empiric analysis”  
Advisor: Prof. Pier Paolo Ferrari
- 07/2012 – 08/2012 London School of Economics, London - Summer School**  
Coursework: Money and Banking
- 09/2005 – 06/2010 Liceo Scientifico Faravelli, Pavia**  
Five years high school diploma in scientific subjects

## Work & Experiences:

- 01/2025 – now Diasorin, Shanghai**  
**China Commercial and Industrial Controller**  
Overseeing financial activities and financial reporting; financial planning & analysis; monitoring financial performances by analyzing and verifying variances from reporting processes; financial planning of both Commercial and Industrial BU; budget, monitoring and analysis of OpEx and CapEx; implementation of budgeting process and long-term plan; cashflow analysis; monitoring monthly financial performances supporting commercial team.
- 04/2024 – 07/2025 Treasurer – China Italy Chamber of Commerce**  
Advocacy, support and representation of Italian companies in China.  
Monitoring finances and budget for the Chamber and Board meeting; financial planning and budgeting; financial reporting; cash management.
- 07/2017 – 12/2024 GWA Greatway Advisory, Shanghai**  
**Partner, Accounting and Tax**  
Accounting and tax compliance advisory; financial planning; supporting clients in budget's and cash flow's preparation; transfer price advisory; company and individual tax optimization; financial statement review (Chinese Accounting Standards) and reconciliation based on Italian Accounting Standards; fiscal due diligence; audit support and review; post-acquisition integration and restructuring support; profit repatriation processing; offshore tax withholding and exemptio business development.
- 04/2022 – 04/2024 Board Member – China Italy Chamber of Commerce**  
Advocacy, support and representation of Italian companies in China.  
Relevant assistant in organizing sectorial activities as webinars and seminars in cooperation with working groups, CICC office and EU SME Centre.

- 09/2015 – 6/2017**      **Orcom C&A Advisors, Shanghai**  
**Junior Consultant, Foreign Investments and Corporate Affairs Department**  
 Corporate establishment; verification of the administrative and accounting compliance in terms of periodic procedures; assistance with closure audit; tax clearance and deregistration; application of Double Tax Treaties provisions; tax due diligence; internal control and fraud prevention; ongoing support in business development.
- 02/2015 – 08/2015**      **ETRO, Milan**  
**Internship, Franchising and Duty Free Office**  
 Market analysis, competitive research, sales analysis report, co-ordination with retail team to drive sales, support in business development; monitoring of sales and on hand levels by region; involvement in all daily and ad-hoc activities.
- 02/2013 – 8/2013**      **Banca Akros, Milan,**  
**Internship, Desk Derivatives Department**  
 Screening of potential investment opportunities; trading on bond market; technical analysis to forecast prices analyzing market data and historical price trends; support to the activities of analysis and monitoring; identify the market flows.

**Other skills and certifications:**

- Languages**              **Italian:** mother tongue  
**English:** fluent - IELTS certificate (C1 level), BEC Higher certificate  
**Chinese (Mandarin):** HSK1, HSK2
- Computer skills**      Expert knowledge of **Windows, Microsoft Office and main financial databases** (Bloomberg, Aida)  
**ECDL certificate**  
 Basic knowledge of **Stata**  
 Good knowledge of Excel **VBA**–Visual Basic for Applications
- Other**                      **Chapter Leader Bocconi Alumni Shanghai Chapter**  
**Guest Speaker, ZIBS Zhejiang Business School**  
**Cross-industry Mentor Initiative (CIMI), European Chamber, Cycle 4 2022-2023**  
**Treasurer Accademia Italiana della Cucina Delegazione di Shanghai**
- Publications**  
 GWA, China Outlook, *Panoramica dei trend economici, legislativi e fiscali che caratterizzeranno l'Anno della Tigre*, 2022  
 Diritto 24, Il Sole 24 Ore, *Cina, come cambieranno i rapporti tra lavoratori stranieri e aziende*, 13 Aprile 2021  
 Italia Oggi, *Gli Affari in Cina ai tempi de COVID-19*, 2 Marzo 2020  
 Diritto 24, Il Sole 24 Ore, Hong Kong, *l'Hub Asiatico che non vuole fare gli stessi errori del passato*, 27 Febbraio 2020  
 Diritto 24, Il Sole 24 Ore, *Coronavirus, la grande sfida economica del Gigante d'Oriente*, 18 Febbraio 2020  
 Italian Trade Agency (Shanghai), *Doing Business in China*, 2019  
 CEDAM, *Guida Pratica alla Fiscalità in Cina*, 2018  
 GWA, *Legal and Tax Implications of Relocating a Business, cases and practical experience*, 2018  
 GWA, *Tutela legale e valorizzazione fiscale della Proprietà Intellettuale in Cina*, 2017
- Other**  
 China Italy Chamber of Commerce, Seminar Italy at CMEF, Diasorin: Innovation in Diagnostics and Global Healthcare Solutions, 10 April 2026  
 China Italy Chamber of Commerce, *Balancing AI & Human Expertise*, moderator, 26 April 2024  
 China Italy Chamber of Commerce, *Portraits of Women in China*, host e moderator, 12 March 2024

GWA, *Audit and Annual Compliance in China*, speaker, 27 February 2024  
ICC Italia, *Transfer Pricing in Asia*, speaker, 23 November 2023  
PWC / China Italy Chamber of Commerce, *Leading in the New Reality*, host and moderator, 26 April 2023  
China Italy Chamber of Commerce, McKinsey, *China Outlook 2023*, host 8 December 2022  
China Italy Chamber of Commerce, webinar, *Sustainable Consumption in China: Opportunities for SMEs*, host, 18 October 2022  
EU SME Centre/China Italy Chamber of Commerce, *Smart Technologies and Industrial Software: Experiences with Doing Business in China*, host, 27 September 2022  
China Italy Chamber of Commerce MEWG, *Tax Relief Measures for Manufacturing Enterprises*, speaker, 18 November 2021  
China Italy Chamber of Commerce, *Progetto Stay Export*, speaker, May 2021  
Chamber of Commerce of Mantova, *Emergenza Cina: come gestire il proprio business*, speaker 5 March 2020  
China Italy Chamber of Commerce, *Tax Incentives Policies*, speaker, 2 March 2020  
China Italy Chamber of Commerce, Novel Coronavirus (2019-nCoV) *Governmental support to overcome and manage the current situation*, speaker, 13 February 2020  
Swiss Chamber of Commerce in Shanghai, *Manufacturing companies in China: a practical guidance to Chinese accounting standards and comparison with IAS principles*, seminar, speaker, 28 May 2019

## Manifesto - Elezioni 2026 Camera di Commercio Italiana in Cina

Sono Giada Piccinini, China Controller di Diasorin, gruppo multinazionale italiano e leader mondiale nella diagnostica in vitro (IVD) e, in particolare, nei segmenti dell'immunodiagnostica e della diagnostica molecolare.

Vivo a Shanghai dal 2015 e ho iniziato il mio percorso in Cina come consulente e in seguito partner di uno studio di consulenza, fornendo assistenza contabile e fiscale per aziende, principalmente italiane, operative sul territorio. L'esperienza maturata in materia amministrativa e fiscale mi ha permesso di entrare in Diasorin a gennaio 2025 con il ruolo di China Controller.

All'interno della Camera di Commercio, durante il mandato 2022-2024 ho ricoperto la Carica di Consigliere per la circoscrizione di Shanghai e ho potuto partecipare attivamente alla realtà camerale e alle iniziative promosse sul territorio. Successivamente, durante il mandato 2024-2026 sono stata eletta come Tesoriere, ruolo che mi ha permesso di contribuire alla pianificazione di progetti rilevanti sul territorio nazionale e di supervisionare la corretta gestione delle attività.

Grazie ai programmi dell'Ufficio e alla serietà di tutto il personale coinvolto, la Camera ha raggiunto importanti obiettivi e traguardi, nonostante un contesto economico particolarmente influenzato da tese situazioni geopolitiche.

In luce della complessità del sistema economico in cui le società italiane operano in Cina, e' sempre piu' necessario collaborare e tendere ad obiettivi condivisibili da tutte le realtà imprenditoriali, ascoltando e rispondendo attivamente alle esigenze dei Soci.

A mio avviso, i servizi a supporto dei Soci devono continuare a migliorare in maniera funzionale, garantendo un maggior coinvolgimento della base associativa stessa e promuovendo attività strategiche *ad hoc* sui territori.

Affinché questo possa realizzarsi, i fondi della Camera devono essere utilizzati in maniera calmierata e indirizzati a progetti che possano portare un tangibile valore aggiunto, specialmente ai soci. L'analisi attenta di costi e ritorni previsti per progetto, permetterà di individuare le attività su cui la Camera dovrà investire maggiormente, e quelle per le quali si renderanno necessarie ulteriori valutazioni.

Questo permetterà di rendere possibile una visione collettiva con integrità e lungimiranza.

Trasparenza, responsabilità e l'oculata pianificazione del programma su ciascun territorio dovranno avere l'obiettivo di incrementare ulteriormente il numero degli stessi e permettere alla Camera di fornire un tangibile valore aggiunto

Terminato il mio mandato, desidero ora ricandidarmi per il ruolo di Tesoriere mettendo a disposizione della Camera tutte le mie competenze, certa che la mia visione verrà condivisa.

Vi ringrazio in anticipo per la vostra fiducia e supporto.

Giada Piccinini

12 Aprile 2026

# Curriculum Vitae

## PERSONAL INFORMATION

---

**Name:** Giovanni Pisacane

**Current Position:** Senior Lawyer - Managing Partner of  
GWA- Greatway Advisory

**Tel:** +8615921246294

**E-mail:** [gp@gwa-asia.com](mailto:gp@gwa-asia.com)

**Nationality:** Italian

**Country of Residence:** People's Republic of China

**Date of Birth:** 1972/12/12



## EDUCATION

---

2000	Course of International Private Law at The Hague International Academy of Law (Netherlands)	Netherlands
1996	Law Master Degree in Commercial and Corporate Law at University of Naples (Italy), joint program with Joannes Kepler University of Linz (Austria), graduated <i>cum laude</i> .	Italy/Austria

## PROFESSIONAL CAREER

---

2004 to the present date	Managing Lawyer partner of GWA- Greatway Advisory Law, Tax and Accounting ( <a href="http://www.gwa-asia.com">www.gwa-asia.com</a> ) with main offices in Shanghai Beijing and Hong Kong. Winner of the China Award	Shanghai/Beijing/HK/Saigon/Hanoi/Singapore
2014 to present	Advisor and contributor to the World Bank concerning the preparation of "Doing Business in China"	Shanghai/Beijing
2014	Associated Professor at Master GMC (jointly organized by University of Venice, University of Naples and University of Rome) ( <a href="http://www.mastergmc.it">www.mastergmc.it</a> )	Italy
2010 to date	Member of ECLS (European China Law Study Association) ( <a href="http://www.ecls.eu">www.ecls.eu</a> )	Shanghai

2016 to date	Appointed at the SHIAC (Shanghai International Economic Official and Trade Arbitration Commission) in the Panel of official arbitrators	Shanghai
2009	Appointed as Counselor by the Italian Ministry for Industry & Commerce for business relations between Italy and China	Shanghai, Beijing
2001 to 2004	Partner at “Studio Legale Carnelutti” Italian International leading law firm ( <a href="http://www.carnelutti.it">www.carnelutti.it</a> ) · member of Globalaw, Milan-Rome-Naples, Italy	Italy
2001	Admitted at the Italian Bar Association	Italy
1999 to 2000	Legal advisor at the European Commission, SCR service (Joint Relex Service)	Bruxelles, Belgium
1997 to 2001	Assistant at the University of Naples Law Faculty, Financial Law Department (Professor Andrea Amatucci), Naples, Italy	Italy

## PUBLICATIONS

---

- Co-Author of “M&A in China”, 2011, Milano Finanza
- Co-Author of “Corporate Governance in China”, 2015, Milano Finanza
- Co-Author of “Arbitration in China”, 2016 Springer
- Author of “ Corporate Governance in China”, 2017 Springer

Author of several books and articles about International Private Law and Corporate Law

## ORIZES & AWARDS

---

- 2025 年, “Capital Elite Award”, appointed by Italy China Council Foundation (ICCF) in recognition of contributions to China–Italy bilateral relations.
- 2023 年, “Investment Ambassador for Guangling District, Yangzhou”, appointed as Investment Ambassador for the Guangling District, Yangzhou, Jiangsu Province, China.
- 2020 年, “International Arbitration Advisory Firm of the Year”, appointed by Global Advisory Experts to GWA Law, Tax & Accounting, China.
- 2018–2021 年: “Appointed Arbitrator “Shanghai International Arbitration Center (SHIAC)”, China.
- 2016 年, “Arbitration and Mediation Lawyer of the Year”, appointed by Legal Awards, China.
- 2016 年, “Creators of Value Award”, appointed by Italy China Council Foundation (ICCF) in recognition of contributions to China–Italy bilateral relations.
- 2011 年, “Creators of Value Award”, appointed by Italy China Council Foundation (ICCF) in recognition of contributions to China–Italy bilateral relations.

## **OTHERS**

---

- Native language: Italian.
- Fluent knowledge of English, French and basic knowledge of German.
- Member of the Rotary Club Bergamo

Suzhou, 2026/04/10

---

## LETTERA DI MOTIVAZIONE

*Candidatura a Consigliere per la Circoscrizione di Suzhou*  
Camera di Commercio Italiana in Cina (CCIC)  
Elezioni 2026

---

Alla cortese attenzione del Comitato Elettivo  
della Camera di Commercio Italiana in Cina

Con la presente desidero sottoporre la mia candidatura alla carica di Consigliere per la circoscrizione di Suzhou in occasione della prossima Assemblea Elettiva della Camera di Commercio Italiana in Cina.

Una candidatura che nasce non da un'intenzione estemporanea, ma da un percorso lungo, coerente e profondamente radicato nell'esperienza concreta di accompagnamento delle imprese italiane nei processi di internazionalizzazione in Cina. Un percorso che, negli anni, mi ha portato a operare quotidianamente all'intersezione tra diritto, strategia d'impresa e relazioni istituzionali, con l'obiettivo costante di tradurre la complessità del contesto cinese in opportunità reali e strutturate per il sistema imprenditoriale italiano.

Nel corso della mia attività professionale, maturata a partire dal 1996 e sviluppata attraverso incarichi di consulenza e supporto in ambito aziendale, commerciale e di investimento estero, ho avuto il privilegio di assistere numerose imprese nel loro ingresso e consolidamento nel mercato cinese. In tale contesto, la Cina non è stata soltanto un'area geografica di intervento, ma un vero e proprio ecosistema professionale e umano nel quale ho scelto di investire stabilmente la mia attività, contribuendo alla costruzione di ponti operativi tra Europa e Asia.

In qualità di Socio fondatore e Managing Partner di GWA, società di consulenza da me fondata in Cina nel 2004, ho avuto l'onore di guidare negli ultimi 22 anni un team internazionale di avvocati e commercialisti esperti, impegnati nel supporto a imprese, istituzioni e investitori, con particolare attenzione alle dinamiche regolatorie, alla strutturazione degli investimenti esteri e alla gestione delle complessità giuridiche e operative nei mercati asiatici.

Insieme ai miei partner e al mio team di GWA, gestiamo investimenti internazionali tra Europa e Cina, con particolare riferimento a operazioni di investimento diretto estero, strutturazione societaria, compliance normativa e gestione di tematiche complesse legate all'operatività cross-border. Nel corso degli anni ho affiancato un numero significativo di imprese dalle grandi imprese alle PMI. La maggioranza di essi sono aziende italiane che assistiamo nello svolgimento dei loro affari in Cina e in Asia. Parallelamente, oltre agli investimenti verso la Cina e l'Asia, assistiamo anche società cinesi e ASEAN nelle loro operazioni ed investimenti in Italia e in Europa, attraverso i nostri uffici di Milano e Bergamo, che rappresentano il nostro presidio europeo. I clienti che GWA segue operano in diversi settori industriali, tra cui manifatturiero avanzato, automotive, moda e lusso, farmaceutico e design industriale, maturando una conoscenza concreta delle esigenze e delle criticità che caratterizzano l'ingresso e lo sviluppo nel mercato cinese.

Accanto all'attività professionale, ho sempre mantenuto un coinvolgimento attivo in ambito istituzionale e accademico. Collaboro come advisor con la Banca Mondiale per il progetto "Doing Business in China" e



sono membro della European China Law Study Association. Sono inoltre arbitro presso la Shanghai International Economic and Trade Arbitration Commission (SHIAC). In precedenza, sono stato nominato Consigliere dal Ministero italiano per lo Sviluppo Economico per le relazioni economiche tra Italia e Cina. Attualmente sono responsabile FDI Desk dell' ICE per la Cina.

Nel corso della mia attività ho ricevuto diversi riconoscimenti. Tra i tanti, sono stato nominato Investment Ambassador per alcuni distretti strategici cinesi, inclusi territori della provincia dello Jiangsu. Nel dicembre 2025 mi è stato conferito il premio "Capital Elite" dalla Fondazione Italia Cina, a riconoscimento del contributo che ho portato, insieme al mio network professionale, al rafforzamento delle relazioni economiche tra Italia e Cina.

Negli ultimi anni, la mia attività professionale si è sviluppata in modo sempre più significativo lungo l'asse Shanghai-Suzhou. L'espansione operativa di GWA nella regione, unitamente alla mia presenza diretta tra Shanghai e Suzhou, mi ha consentito di acquisire una conoscenza approfondita del contesto locale e delle esigenze della comunità imprenditoriale italiana.

La circoscrizione di Suzhou rappresenta oggi uno dei poli più dinamici e strategici dell'intero ecosistema economico cinese, caratterizzato da un'elevata concentrazione industriale, da una crescente apertura agli investimenti esteri e da una forte vocazione all'innovazione e alla manifattura avanzata. In tale contesto, ritengo che il ruolo della Camera di Commercio non possa limitarsi a una funzione rappresentativa, ma debba sempre più evolversi in una piattaforma operativa capace di generare connessioni concrete, facilitare dialogo istituzionale e supportare in modo proattivo le imprese italiane già presenti o interessate all'area.

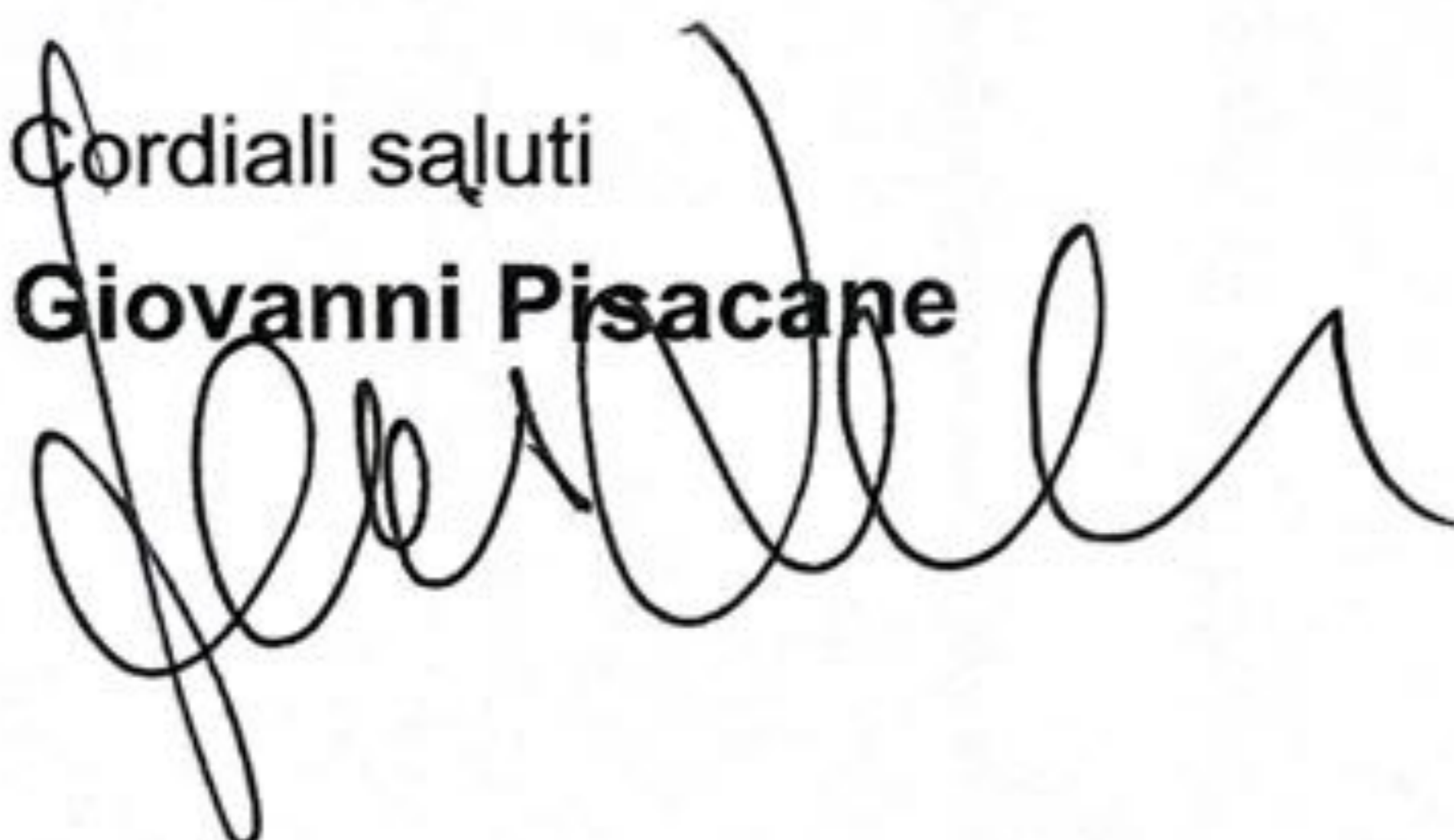
È proprio in questa prospettiva che svolgerei con senso di responsabilità l'eventuale incarico di Consigliere per la circoscrizione di Suzhou: non come posizione formale, ma come spazio di servizio e contributo attivo, volto a rafforzare la presenza economica italiana in un territorio di primaria rilevanza strategica. Un impegno che si tradurrebbe nella volontà di mettere a disposizione esperienza, rete di relazioni e capacità di lettura dei contesti locali, con un approccio orientato alla concretezza, alla continuità e alla collaborazione con gli altri membri della Camera.

Nel corso degli anni ho avuto modo di confrontarmi costantemente con le esigenze delle imprese italiane in Cina, ascoltandone criticità, ambizioni e necessità operative. Questa esperienza ha consolidato in me la convinzione che il valore di una Camera di Commercio risieda soprattutto nella capacità di essere un facilitatore credibile, stabile e riconosciuto, in grado di accompagnare le imprese lungo tutto il loro ciclo di presenza sul mercato, dalla fase esplorativa fino alla piena operatività.

Con questo spirito, e con un forte senso di continuità rispetto al lavoro svolto finora, sottopongo dunque la mia candidatura, auspicando di poter contribuire in modo costruttivo e concreto allo sviluppo delle attività della Camera e al rafforzamento del sistema Italia nella circoscrizione di Suzhou.

Cordiali saluti

**Giovanni Pisacane**



## **Lettera Motivazionale di Carlotta Sava**

### **Candidatura al Consiglio Direttivo CCIC 2026-2028 – Circoscrizione di Pechino**

Alla cortese attenzione dei Soci e del Comitato Elettorale,

con la presente desidero sottoporre formalmente la mia candidatura per la posizione di consigliera nel Consiglio Direttivo della Camera di Commercio Italiana in Cina (CCIC) per il biennio 2026-2028.

La mia relazione con la Cina è il frutto di un percorso iniziato oltre dieci anni fa. In questo decennio vissuto sul campo, ho maturato una padronanza fluente della lingua mandarina, sia parlata che scritta, e una profonda comprensione delle dinamiche culturali che regolano gli affari. Questo mi permette di agire come un autentico ponte tra le eccellenze italiane e il mercato locale.

Attualmente ricopro il ruolo di Responsabile Sviluppo Commerciale e Vendite presso il rivenditore cinese ufficiale dell'azienda italiana Cooperativa Ceramica d'Imola, dove opero come portavoce del marchio in occasione di eventi, fiere di settore, conferenze e concorsi di design. In questi anni ho supportato l'espansione commerciale del brand focalizzandomi su studi di architettura e interior design, arrivando a gestire attivamente un network di oltre 200 contatti in più di 20 città. La mia attività quotidiana comprende la supervisione ed il mantenimento dei rapporti con i partner strategici, il coordinamento ed il training tecnico del personale locale, e la localizzazione dei materiali di marketing. Curo inoltre l'ideazione e il coordinamento di eventi di networking, finalizzati al consolidamento e alla crescita strategica del nostro network di partner nel Paese.

Se eletta nel Board, desidero mettere queste competenze trasversali al servizio della Camera, focalizzandomi su tre pilastri:

1. **Supporto ai Giovani Imprenditori:** Aiutare le nuove generazioni a decodificare un mercato complesso, mettendo a disposizione la mia esperienza nella costruzione di relazioni solide.
2. **Strumenti Pratici:** Sviluppare una mini-guida operativa concreta accessibile a tutti i membri basata sulla mia esperienza e sui miei studi accademici (avendo dedicato la tesi di laurea alla gestione delle relazione manager-dipendente in Cina). La guida affronterebbe temi critici quali:
  - **Decodifica dei comportamenti:** interpretare i silenzi, il linguaggio non verbale e i processi decisionali cinesi.
  - **Management Transculturale:** cosa aspettarsi dai collaboratori locali e come ottimizzare la gestione dei team in qualità di manager stranieri.
  - **Networking Strategico:** come trasformare i contatti in opportunità commerciali concrete.
3. **Partecipazione Attiva:** Il mio obiettivo è partecipare attivamente alla macchina organizzativa della Camera, contribuendo alla creazione di eventi che siano momenti di crescita strategica e partecipando in prima persona alla vita associativa.

Far parte del Consiglio Direttivo rappresenterebbe per me un'importante opportunità di crescita e la possibilità di contribuire attivamente a un'organizzazione che considero fondamentale per il successo del Sistema Italia in Cina.

Ringraziandovi per l'attenzione e la considerazione, resto a vostra completa disposizione.

Cordialmente,

Carlotta Sava



## Carlotta Sava

Email: carlotta.sava@outlook.com

Telefono Cina: (+86) 18210627503

### Esperienza Lavorativa

**2021 - ad oggi** Responsabile Sviluppo Commerciale e Vendite, Beijing Zhongxin Lihua Trade,

**Beijing - China**

Portavoce del marchio 'Imola Ceramica' nel territorio cinese e responsabile dell'espansione commerciale con un focus su studi di architettura e interior design; gestione attiva di un network di oltre 200 contatti in 20+ città, coordinando progetti con stakeholder locali e internazionali.

**2020 - 2021**

**Consulente e Traduttrice, SC Consulting, Forno Can.se – Italia**

Fondato un'azienda di consulenza per aiutare e supportare le imprese italiane ad affacciarsi al mercato estero, in particolare a quello cinese, grazie alle conoscenze linguistiche ed esperienze multiculturali.

**2017 - 2020**

**Assistente Area Manager, Jumbo Collection SRL, Pechino – Cina**

Assistito l'area manager della Cina nella promozione dei prodotti e servizi aziendali con i clienti cinesi e intrapreso attività di vendita, training e traduzione/interpretariato.

**Aprile 2016**

**Assistente alle Vendite, Roberto Cavalli Interiors, Milano - Italia**

Assistito i clienti (in particolare indiani e cinesi) nello stand aziendale durante il Salone del Mobile di Milano.

### Istruzione e Formazione

**2018 - 2020**

**Master in Business Administration (MBA), UIBE, Pechino - Cina**

Corso accreditato MBA insegnato in cinese incentrato su argomenti e pratiche commerciali relative alla Cina.

**2017 - 2018**

**Corso di lingua cinese, Beijing Jiaotong University, Pechino - Cina**

**2013 - 2017**

**International Business Management, Newcastle University - UK**

**2008 – 2013**

**Liceo Internazionale "Carlo Botta" - Ivrea (TO- Italia)**

### Corsi Extra-Curricolari:

- How to sell to Chinese consumers (online course), Hong Kong University – HK.
- Introduction to Negotiation: A Strategic Playbook for Becoming a Principled and Persuasive Negotiator (online course), Yale University – Connecticut, USA.
- Management of Fashion and Luxury Companies (online course), Università Bocconi - Milan, Italy.

### Competenze linguistiche

- Cinese (Livello avanzato – HSK 6)
- Inglese (Livello bilingue)

- Spagnolo (Diploma del Liceo Spagnolo)



# Ting W. Bazzoni 王婷

President, Sparkle China

Chongqing Dealer for Piaggio / Vespa

Southwest China Ambassador, NABA (Nuova Accademia di Belle Arti)

Chongqing Representative, IED (European Institute of Design)

Admissions Partner, Istituto Marangoni (Shenzhen)

Nationality: Italian

Residence: Chongqing, China

Email: [president@sparkleinternational.com.cn](mailto:president@sparkleinternational.com.cn)

## Presentation

### 个人履历

Ms. Ting W. Bazzoni graduated with a degree in English from Sichuan International Studies University and later completed her Executive Master's program at Beijing Capital University of Economics and Business.

Her professional career began at the Diaoyutai State Guesthouse of the Ministry of Foreign Affairs. She subsequently served as the Chief China Representative for Sepanta International, Iran's largest oil company.

Leveraging her profound cross-cultural expertise and industry insight, she founded "Spark China," successfully expanding its business into diverse sectors including international trade, overseas education, cultural media, and new energy technology.

For decades, Ms. Wang has dedicated herself to fostering Sino-Italian cultural exchange and economic cooperation. She has cultivated strong friendships and robust collaborative relationships with the Italian Embassy and Consulates in China, as well as the China-Italy Chamber of Commerce. She has effectively built a bridge between Chongqing and Italy across the fields of culture, art, tourism, education, and trade, playing an indispensable role in facilitating the establishment of Italian businesses in Chongqing.

王婷女士，毕业于四川外国语大学英语专业，后于北京首都经贸大学完成在职硕士研究生深造。

曾任职北京外交部钓鱼台国宾馆管理局职员、伊朗最大石油公司 Sepanta International 驻华首席代表。

凭借深厚的跨文化积淀与行业洞察，她创立“斯帕客中国”，成功将业务拓展至国际贸易、出国留学、文化传媒及新能源技术等多个领域。

数十年来，她始终专注于推动中意文化交流与经贸合作，与意大利驻华大使馆、领事馆及中国意大利商会均建立了深厚的友谊与稳固的合作关系。她成功搭建起重庆与意大利在文化、艺术、旅游、教育及经贸领域的桥梁，并为意大利企业落户重庆提供了关键支持，起到了不可或缺的促进作用。

# Contributions to Sino-Italian Collaboration

## 对中意合作的主要贡献

### I. Economic and Trade 经贸领域

#### Italian Pavilion 意大利馆

Inaugurated the Italian Pavilion in Chongqing's premier CBD Jiefangbei in 2024, successfully curating a portfolio of over 30 Italian lifestyle brands, such as Smeg, Bialetti, Lavazza, Marvis, Seletti, etc. The grand opening ceremony was honored by the presence of the Italian Consul General in Chongqing, the Vice President of the China-Italy Chamber of Commerce, and the Deputy District Mayor of Yuzhong District. Subsequently received the Italian Ambassador to China, the Consul General of Myanmar, and delegations from key government and commercial bodies.

2024年开设意大利馆，位于重庆最繁华的核心CBD解放碑，成功引进并代理逾30个意大利生活方式品牌，如Smeg, Bialetti, Lavazza, Marvis, Seletti等。意驻渝总领事、中国意大利商会副会长、渝中区政府、市商务委等领导出席开业典礼。



Opening Ceremony 开业典礼

Subsequently received the Italian Ambassador to China, the Consul General of Myanmar, and delegations from key government and commercial bodies.

运营启动后，相继接待了意大利驻华大使、缅甸驻重庆总领事，以及来自渝中区政府、重庆市商务委和中国国际商会的高级代表团参观指导。



Italian Pavilion actively participated with its brand portfolio in multiple high-profile expos, such as Western China International Fair, Western China Tourism Expo, China (Chongqing) International Consumption Festival, Jiefangbei International Consumption Festival, etc.

意大利馆携旗下品牌矩阵，先后积极参与了西洽会、西旅会、中国（重庆）国际消费节及解放碑国际消费节等多个重磅展会。



## Vespa & Piaggio Dealership Vespa 和比亚乔经销商

In 2017, officially became the Chongqing dealer of the Piaggio Group, introducing Vespa, Piaggio, Moto Guzzi, and Aprilia to Chongqing. In 2024, Vespa Chongqing Jiulong store was grandly open. The event was honored by the attendance of the Italian Consul General in Chongqing and senior representatives from the Piaggio Group, celebrating this key achievement.

2017年，正式成为比亚乔集团重庆经销商，将Vespa、比亚乔、摩托古兹、阿普利亚引入重庆。2024年，Vespa重庆九龙店隆重开业。意大利驻渝总领事与比亚乔集团高层代表亲临现场，共同见证了这一里程碑时刻。



Vespa Chongqing Flagship 1  
Vespa 重庆 1 店



Vespa Chongqing Flagship 2  
Vespa 重庆 2 店



Vespa Chongqing Jiulong Store  
Vespa 重庆九龙店

## II. International Education 国际教育

On behalf of NABA, IED and Istituto Marangoni (Shenzhen) to conducted promotional activities for Italian art education. Our outreach has encompassed a wide range of institutions, including: Chongqing Yew Chung International School, Harrow LiDe School, Bashu Secondary School, Bachuan Quantum School, Banan Yucai Experimental School, Southwest University, The Affiliated High School of Southwest University, Southwest Jiaotong University, University of Electronic Science and Technology of China, University of Chinese Academy of Sciences (Chongqing Campus) and Henan University of Animal Husbandry and Economy.

代表 NABA 新美术学院、IED 欧洲设计学院、马兰戈尼学院（深圳）在全国各大院校进行意大利艺术留学宣传推广，包括重庆耀中国际学校、重庆哈罗礼德学校、重庆巴蜀中学、重庆巴川量子学校、重庆巴南育才实验学校、西南大学附中、西南交通大学、中国电子科技大学、中国科学院大学重庆校区、河南牧业经济学院等。



### III. Promotion and exchange in culture, economy and trade

#### 文化、经贸领域的推广与交流

#### Promotion Conference for Valle d'Aosta 2015 2015 意大利瓦莱达奥斯塔大区推介会

The delegation of Valle d'Aosta was invited by the Consulate General of Italy in Chongqing to promote tourism and agriculture. As the organizer, Sparkle China successfully facilitated intent cooperation agreements between the delegation and the Chongqing Tourism Bureau, along with major international travel agencies.

2015年，意大利瓦莱达奥斯塔大区受意大利驻渝总领事馆邀请来渝推广旅行、农业并寻求合作伙伴，斯帕客中国作为承办机构，成功邀请重庆市旅游局、各大国际旅行社、各旅行机构等与瓦莱奥斯塔大区达成意向性合作协议。



#### Italian Cultural Festival 2017 2017 意大利文化节

Commissioned by the CBD Management Center of Yuzhong District Government and with the support of the Italian Consulate General and the China-Italy Chamber of Commerce in Chongqing, Sparkle China organized the inaugural Italian Cultural Festival in Chongqing. The 11-day festival encompassed Italian cuisine, wine, motorcycles, film, art, football, and fashion, featuring over 40 Italian brands. It was recognized as the largest-scale Italian cultural event in Chongqing's history.

斯帕客中国受渝中区政府中央商务区管理中心委托，意大利驻渝总领事馆和中国意大利商会支持下，在重庆举办首届意大利文化节，历时11天的文化节内容涵盖意大利美食，美酒，机车，电影，艺术，足球和时尚范畴，邀请多达40个意大利品牌参与，堪称重庆历年来规模最大的一次意大利文化节盛宴！



Opening Ceremony & Italian Food and Wine Festival 开幕式暨意大利美食美酒节



Italian Motorcycle Carnival 意大利机车狂欢节



Italian Fashion Festival 意大利时装节

## IV. Interviews 媒体采访

### CCTC and Tibet TV (2025) 中央电视台和西藏电视台

Invited to be the sole representative of foreign-funded enterprises from Chongqing to participate in the "Trip to Tibet" event for foreign enterprises, organized by the China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT). Subsequently participated in the interviews by China Central Television (CCTV) and Tibet Television.

“斯帕客中国”作为重庆地区唯一外资企业代表参加由中国贸促会主办的2025外资企业“西藏行”政企对话会暨投资恳谈会。会后接受中央电视台和西藏电视台的采访。



### Official media of Chongqing Foreign Affairs Office (2025) 重庆外事办官方媒体

Invited for an exclusive interview by Chongqing and the World, the official media outlet of the Chongqing Foreign Affairs Office, discussing the cultural fusion between the Italian lifestyle aesthetics represented by the iconic Vespa brand and urban Chinese culture.

受邀接受重庆市外事办官方媒体《重庆与世界》的专访，深入探讨了意大利标志性品牌 Vespa 所代表的意式生活美学与中国都市文化的融合与碰撞。



### Xinhua News Agency (2024) 新华社



### Chongqing TV (2024) 重庆电视台



Interview on the opening of the Italian Pavilion

意大利馆开业采访



China Xinhua News  
2024年7月26日  
L'iconico scooter del marchio piaggio, nato a Biella nel 1946, espande i suoi orizzonti anche nel su...  
展开

最相关

- Sara Diamante Adorooo 1年
- Gianni Armonia NATO A PONTERA PISA 1年

Cina: Vespa porta uno stile di vita italiano a Chongqing

### Interview on the Opening of Vespa Chongqing Jiulong Store

Vespa 重庆九龙店开业采访

### RAI (2021) 意大利国家电视台

Granted an exclusive interview to Mr. Marco Clementi, Chief Correspondent for China and Asia of Italy's national broadcaster RAI, and his team, who visited the Vespa flagship store in Chongqing for the coverage.

2022年7月，接受意大利国家电视台 Rai 中国及亚洲首席记者 Marco Clementi 一行亲临 Vespa 重庆旗舰店专访。



## V. With successive Italian Ambassadors to China and Italian Consuls

### General 与历任意大利驻华大使及意大利总领事



Mr. Massimo Ambrosetti, the incumbent Italian Ambassador to China. (middle)

现任意大利驻华大使安博思先生（中）



(2020-2022) Mr. Luca Ferrari, Italian Ambassador to China (right)

意大利驻华大使方澜意先生（右）



(2013-2015) Mr. Alberto Bradanini, Italian Ambassador to China (2nd from left)

意大利驻华大使白达宁先生（左2）



Mr. Fabio Schina, the current Italian Consul General in Chongqing (middle)  
 现任意大利总领事施启帆先生（中）



(2020-2023) Mr. Guido Bilancini, Italian Consul General in Chongqing (left)  
 意大利总领事毕岚祺先生（左）



(2017-2019) Mr. Filippo Nicosia, Italian Consul General in Chongqing (left)  
 意大利总领事倪飞先生（左）



(2017-2017) Mr. Sergio Maffettone, Italian Consul General in Chongqing (middle)  
 意大利总领事马非同 先生（中）

## Lettera motivazione

### - Candidatura a Consigliere per la Circoscrizione di Chongqing

To the Board of Directors  
China-Italy Chamber of Commerce (CICC)

Dear Members of the Board,

My name is Ting W. Bazzoni, an Italian citizen of Chinese origin based in Chongqing, founder and President of SPARKLE CHINA. For over a decade, I have dedicated myself with passion and commitment to fostering economic and cultural exchanges between Italy and China, with a special focus on Chongqing and Southwest China.

My work rests on three key pillars:

1. International Trade Development - As the authorised exclusive dealer of the Piaggio Group in Chongqing, I have sold more than 20k motors such as Vespa, piaggio, MotoGuzzi, Aprilia to local customers since 2017 till now. I also represent many high-quality Italian brands such as Lavazza, Seletti, and Savinelli. In 2024, I inaugurated the “Italian Pavilion” at WFC Jiefangbei, bringing together more than 30 Italian lifestyle brands (including Smeg, Bialetti, Marvis, etc.) to enrich the local consumer experience. And Mr. Massimo Ambrosetti has visited Italian Pavilion with his recognition and big praises.

2. Cultural Promotion - I successfully organized large-scale events including the Italian Cultural Festival (2017, 11 days, over 40 brands, recognized as the largest Italian cultural event in Chongqing’s history), the Italian Food & Wine Festival, and the Italian Fashion Festival, reaching millions of local audiences.

3. International Education - As Southwest China Ambassador for NABA (Nuova Accademia di Belle Arti), representative for IED (European Institute of Design), and Admissions Partner for Istituto Marangoni (Shenzhen), I actively promote Italian art and design education across more than 15 universities and schools in the region.

I have always been a strong supporter of the China-Italy Chamber of Commerce. Over the years, I have provided continuous sponsorship and promotional support to CICC, successfully recruited over 50 new members in the past, and facilitated the establishment and relocation of the CICC Chongqing office. I work closely with the Italian Consulate General in Chongqing and the Italian Embassy in Beijing, and have sponsored major events such as the Italian National Day celebration and the Settimana della Cucina Italiana.

My efforts have been interviewed by leading media including RAI (Italian national broadcasting), Xinhua News Agency (Rome Bureau), CCTV, Chongqing TV, Phoenix TV, the official media of Chongqing Foreign Affairs Office, and Vivitalia Chongqing. The 5 minutes interview video has been shown on RAI 1 channel in 2024 to show how Vespa culture influenced Chinese people.

I believe that Chongqing and the broader Southwest China region hold enormous potential for Italian businesses and culture. My deep understanding of the local market, my strong institutional and commercial network, and my proven track record of delivering concrete results make me an ideal candidate for the position of Councillor for the Chongqing Constituency.

If elected, I will commit to:

- Strengthening CICC' s presence and voice in Chongqing and neighboring provinces;
- Attracting new members and enhancing the value of CICC services;
- Organizing high-profile events that connect Italian excellence with the Southwest market;
- Acting as an effective bridge between Italian companies and local authorities;
- Continuing to support CICC with sponsorship, membership growth, and operational assistance.

I would be deeply honored to receive your trust and to serve the Italian-Chinese business community in this capacity. As my husband, former CICC Chairman Paolo Bazzoni, I will follow in his footsteps and serve the Chamber with all my efforts.

Thank you for your consideration.

Yours sincerely,

Ting W. Bazzoni

Date: 03-04-2026

*Ting Wang Bazzoni*  
*April .3. 2026*