



Andy Bass

AUTORE

Quando la crescita si arresta, i leader guardano innanzitutto alla strategia e alle condizioni di mercato. Il vero ostacolo, però, si trova spesso all'interno dell'azienda: i team commerciali e tecnici operano in parallelo anziché collaborare, e ciascun gruppo è convinto che l'altro sia l'ostacolo. Il leader finisce così per gestire i conflitti interni anziché guidare l'azienda, e il divario tra l'intento strategico e l'azione organizzativa si aggrava silenziosamente.

Quando i team commerciali e quelli tecnici lavorano in contrasto tra loro, la strategia si blocca. Andy Bass, autore di **The Suits & Geeks Trap** e fondatore di BassClusker Consulting, fornisce consulenza ai dirigenti senior su come risolvere tale tensione e sfruttarla invece per stimolare la crescita.

Andy Bass di 2026 Biografia

Perché le aziende scelgono di collaborare con Andy Bass

- Il suo modello "*Suits & Geeks Trap*" offre ai leader una diagnosi chiara e strutturata di uno degli ostacoli più persistenti e sottovalutati alla crescita nelle aziende tecnologiche - la frattura tra funzioni commerciali e tecniche - e un metodo preciso per risolverla.
- La sua tesi *Start With What Works* (Pearson) mette in discussione il presupposto comune secondo cui la crescita richieda nuovi investimenti; l'argomentazione è che la maggior parte delle organizzazioni dispone di capacità, relazioni e conoscenze sottoutilizzate che possono essere mobilitate prima di cercare nuovo capitale.
- La sua "C.E.O. Roadmap" tratta da "*Committed Action*" - Curiosità, Esplorazione, Proprietà - offre ai leader un metodo specifico e ripetibile per portare le persone dalla conformità passiva alla vera e propria appropriazione delle priorità strategiche.
- Il suo dottorato in Ingegneria del Software e i primi anni di carriera presso i BT Research Labs gli conferiscono una posizione all'interno delle organizzazioni tecniche che un generalista della leadership non può rivendicare in modo credibile: è in grado di tenere il campo contemporaneamente con ingegneri e direttori commerciali.
- Insignito della Million Dollar Consulting Hall of Fame (2017) e nominato nel panel #ogilvychange Big Thinkers di Ogilvy - riconoscimenti esterni della pratica di consulenza, ottenuti al di fuori del circuito delle conferenze.

DISPONIBILE PER

- Coaching
- Formazione e workshop
- Formazione per dirigenti
- Masterclass
- Partecipazione a panel
- Programma di sviluppo organizzativo
- Relatori

TEMI DI CONVERSAZIONE DI ANDY

- Cultura organizzativa
- Gestione del cambiamento
- Strategia di crescita
- Sviluppo dirigenziale

LINGUA: Inglese

Punti salienti della biografia

- Fondatore e direttore di BassClusker Consulting; attività di consulenza in oltre 30 settori in 12 paesi
- Dottorato in Ingegneria del Software e Laurea in Informatica ed Ergonomia, entrambi conseguiti presso l'Aston University; carriera iniziata presso i BT Research Labs, Divisione Fattori Umani
- Docente di formazione manageriale presso le Business School di Oxford Saïd, Warwick, Aston e Strathclyde; Professore ospite in Pratica di Consulenza presso la Birmingham City University
- Insignito della Million Dollar Consulting Hall of Fame (2017) da Alan Weiss
- Autore di cinque libri, tra cui *The Suits & Geeks Trap*, *Start With What Works* (Pearson) e *Committed Action*
- Nominato nel panel di esperti "Big Thinkers" di #ogilvychange di Ogilvy
- Tra i clienti aziendali figurano L'Oréal, Barclays, Deutsche Bank, KPMG e International Automotive Components Group

Biografia

Nelle organizzazioni guidate dalla tecnologia, uno degli ostacoli più ricorrenti alla crescita non è la strategia, ma il rapporto tra chi crea i prodotti e chi li vende. Andy Bass, fondatore di BassClusker Consulting e autore di *The Suits & Geeks Trap*, ha dedicato oltre vent'anni a lavorare su questo specifico problema: aiutare i dirigenti senior a diagnosticare e colmare il divario tra l'intento strategico e l'esecuzione organizzativa.

Il suo modello "*Suits & Geeks Trap*" identifica un modello ricorrente in tutti i settori: i team commerciali e tecnici tendono a ricorrere a stereotipi e accuse, mentre i leader sono coinvolti nell'arbitraggio delle dinamiche interne piuttosto che nell'affrontare il mercato. Il modello, sviluppato attraverso attività di consulenza con organizzazioni che vanno da Deutsche Bank e L'Oréal a medie imprese in crescita in 12 paesi, offre ai leader un modo strutturato per invertire questa dinamica e reindirizzare le energie verso il cliente.

La sua argomentazione parallela, sviluppata in *Start With What Works* (Pearson), sfida quella che definisce una delle trappole mentali più persistenti nel mondo degli affari: che la crescita richieda nuovi investimenti. Bass sostiene (sulla base del lavoro con clienti in 30 settori) che la maggior parte delle organizzazioni possiede più capacità utilizzabili di quanto riconosca. Il libro presenta strumenti pratici per identificare e impiegare tali risorse nascoste prima che i leader ricorrano ad alternative ad alta intensità di capitale.

Il suo terzo quadro di riferimento principale, la C.E.O. Roadmap tratta da *Committed Action*, affronta la domanda che i leader pongono più spesso: perché i loro collaboratori non si impegnano nelle priorità strategiche con la dedizione prevista. La risposta di Bass, strutturata attorno a Curiosità, Esplorazione e Senso di Appartenenza, offre ai leader un metodo ripetibile per costruire un impegno autentico piuttosto che una conformità gestita. Le sue credenziali abbracciano entrambi i lati del divario tecnico-commerciale che studia: un dottorato in Ingegneria del Software presso l'Aston University, una carriera iniziale presso i BT Research Labs, formazione manageriale impartita presso le business school di Oxford Saïd, Warwick, Aston e Strathclyde, e l'inserimento nella Million Dollar Consulting Hall of Fame nel 2017.

Argomenti principali delle conferenze

- Allineamento tra team commerciali e tecnici
- Apprendimento organizzativo ed esecuzione
- Strategia di crescita utilizzando le risorse esistenti
- Leadership e azione impegnata
- Gestione del cambiamento e coinvolgimento strategico
- Cultura organizzativa nelle aziende guidate dalla tecnologia
- Processo decisionale esecutivo e sviluppo delle competenze

Ideale per

- Amministratori delegati e direttori generali di organizzazioni guidate dalla tecnologia, dall'ingegneria o incentrate sull'innovazione che gestiscono persistenti attriti tecnico-commerciali
- Team di alta dirigenza in cui l'esecuzione non è all'altezza delle ambizioni strategiche
- Direttori delle risorse umane (CHRO) e responsabili dello sviluppo organizzativo che si occupano di coinvolgimento, senso di appartenenza e cultura in forze lavoro miste, sia commerciali che tecniche
- Servizi professionali, servizi finanziari, settore manifatturiero e aziende in fase di crescita che affrontano rapidi cambiamenti

Risultati per il pubblico

- Un quadro di riferimento specifico per diagnosticare le tensioni tra i team commerciali e tecnici - e un metodo chiaro per risolverle prima che si trasformino in una crisi di leadership
- Strumenti pratici per identificare le risorse organizzative sottoutilizzate e applicarle alle priorità di crescita, prima di cercare nuovo capitale o risorse
- La Roadmap del CEO: un metodo in tre fasi per costruire un impegno autentico del team, piuttosto che una conformità superficiale
- Una comprensione più approfondita di come il comportamento della leadership, e non solo la strategia, determini il successo dell'esecuzione
- Domande specifiche e approcci diagnostici che i leader possono applicare immediatamente per sbloccare le priorità in stallo o i team demotivati

Andy Bass 2026 discorsi & argomenti

Sfuggi alla trappola dei colletti bianchi e dei nerd

Una sessione pratica dedicata a colmare il divario tra il settore commerciale e quello tecnico, che costringe i leader a fungere da arbitri nei conflitti interni anziché guidare l'azienda verso il successo, attingendo all'omonimo libro di Bass e alla sua esperienza di consulenza presso organizzazioni operanti in 30 settori diversi.

Punti chiave:

- Identificare le cause alla radice della tensione tra i team commerciali e quelli tecnici, nonché gli schemi stereotipati che la alimentano

- Strategie pratiche per migliorare la comunicazione, la cooperazione e l'attenzione condivisa sul cliente
 - Un quadro di riferimento per mantenere entrambi i gruppi allineati sulle priorità di mercato piuttosto che sulle dinamiche interne
-

Scopri il tuo tesoro nascosto

Una presentazione che sostiene come la maggior parte delle organizzazioni disponga di capacità, relazioni e conoscenze sottoutilizzate, e che illustra ai leader come individuarle e metterle in pratica per stimolare la crescita con minori rischi e un minore esborso di capitale.

Punti chiave:

- Riconoscere i pregiudizi cognitivi e le abitudini organizzative che portano a trascurare risorse preziose
 - Tre punti di vista per identificare le risorse nascoste all'interno del personale, dei processi e delle relazioni esistenti
 - Approcci per creare nuova crescita ricombinando ciò che l'organizzazione già possiede
-

Agire con determinazione

Una sessione dedicata alla leadership volta a guidare le persone dal semplice rispetto passivo delle regole verso un'autentica assunzione di responsabilità nei confronti delle priorità strategiche, strutturata attorno alla «C.E.O. Roadmap» di Bass, presentata nel suo libro **Committed Action**.

Punti chiave:

- Identificare ed eliminare i "Commitment Killers" che riducono silenziosamente l'impegno e rallentano l'esecuzione
- Applicare la Roadmap del CEO in tre fasi: stimolare la curiosità, incoraggiare l'esplorazione, trasferire la titolarità
- Domande diagnostiche e modelli pratici che i leader possono utilizzare per valutare i progressi e generare nuove azioni

Andy Bass's Videos



Cosa dicono i clienti di Andy Bass

Il valore risiede nella mente del cliente. Non lo capirai se passi tutto il tempo in ufficio. Hai bisogno di una prospettiva diversa. Le idee di Andy ti spingeranno a uscire e a trovarne una.

Rory Sutherland
Vicepresidente, Ogilvy

Il personale di IAC ha tratto enorme beneficio dalla guida esperta di Andy nel far allineare i nostri collaboratori ai nostri obiettivi e nel tradurre la strategia in azioni concrete.

Jens R. Höhnel
Co-amministratore delegato globale e presidente per l'Europa, Gruppo International Automotive Components (IAC)

Andy ti insegna a tradurre il tuo messaggio di leadership da termini che spingono te ad agire a termini che spingono loro ad agire.

Jurga Žilinskienė, MBE
Fondatore e amministratore delegato, Guildhawk

L'idea di Andy secondo cui «il leader è un educatore» è perfettamente azzeccata in un mondo in cui le organizzazioni devono imparare, e reimparare, più velocemente che mai.

Rooney Anand

Ex amministratore delegato, Greene King

L'impegno dei tuoi collaboratori è fondamentale per la crescita dell'azienda. La formula del CEO di Andy ti mostrerà come ottenerlo.

Ringo Francis

Presidente onorario, Diversey & Zenith Hygiene, Regno Unito e Irlanda

Andy offre consigli chiari e concreti a tutte le organizzazioni che desiderano crescere o innovarsi. Prima di iniziare a investire ingenti somme di denaro per risolvere il problema, scopri il tuo potenziale nascosto.

Michael Smets

Professore di gestione aziendale, Saïd Business School, Università di Oxford

Andy Bass è esattamente la persona di cui ogni presidente o amministratore delegato ha bisogno. Ti farà notare le lacune nel tuo ragionamento e, quando necessario, ti indirizzerà verso una soluzione migliore.

David J. Pritchett

Presidente, Rieke Packaging Systems (una società del gruppo TriMas)

Porta la tua leadership a un livello superiore con la guida per amministratori delegati di Andy Bass.

Hanifa Shah

Vice-rettore e Decano esecutivo, Università di Birmingham City

L'approccio perspicace di Andy e la sua attenzione al raggiungimento dei risultati sono davvero notevoli.

Paul Heldens

Amministratore delegato, Dornbracht International S.r.l.

Andy era stimolante, coinvolgente e pieno di idee innovative. Offre un approccio davvero originale e interagisce con i suoi clienti con sincera empatia. Davvero impressionante!

Craig Preston

Direttore dell'area Midlands, Divisione aziendale, Aon Risk Solutions

Andy ha contribuito a rendere i nostri obiettivi strategici comprensibili a tutti, a ogni livello.

Cliff Allan

Rettore, Università di Birmingham City

Andy ha un talento speciale nel proporre punti di vista insoliti sulle questioni, che fanno sì che la decisione giusta appaia improvvisamente ovvia.

James Stevenson

Direttore della gestione dei rischi, Burberry

Andy spiega ai dirigenti come liberare il potenziale dei propri collaboratori e incoraggiarli a dare il meglio di sé. Consigliato!

Tim Hall

Responsabile senior del reclutamento nel settore finanziario e direttore, Hays plc

Grazie per l'ottima sessione con il mio gruppo di direttori finanziari. Hai davvero realizzato esattamente ciò che avevo in mente.

Larry Cooper

Presidente del gruppo, Forum dei CEO di MacKay

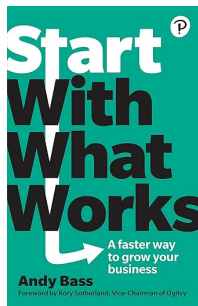
Andy Bass è uno di quei rari professionisti della consulenza che sa valorizzare la sinergia tra orientamento strategico e assistenza dedicata. Segue il progetto fino a quando il cliente non vede i risultati concreti.

Alan Weiss

Autore di best seller, Consulenza da un milione di dollari



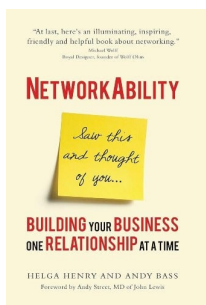
La trappola dei "colletti bianchi" e dei "tecnici": fai in modo che il personale commerciale e quello tecnico lavorino insieme, non l'uno contro l'altro



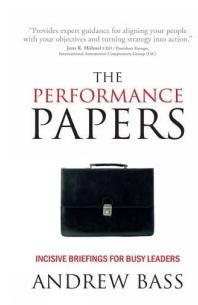
Inizia con ciò che funziona



Azione concreta: il metodo in tre fasi per motivare i tuoi collaboratori ad assumersi le proprie responsabilità e ottenere risultati



Networkability: Costruire la propria attività, un rapporto alla volta



The Performance Papers: analisi concise per dirigenti impegnati

Andy Bass's 2026 speaking fees

Le tariffe specifiche rientrano negli intervalli indicati. Queste sono presentate solo a titolo indicativo e sono soggette a modifiche senza preavviso.

	EUR	GBP	USD
Paese d'origine	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Asia Pacifico	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Europa	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Medio Oriente e Africa	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Sud America	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Regno Unito	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000
Costa orientale degli Stati Uniti	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000

Costa occidentale degli Stati Uniti	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Virtuale	Under €12000	Under £10,000	Under \$15000