



### Marco Manovelli

È Dottore Commercialista, Presidente dell'Unione Italiana Consulenti Strategici Aziendali (UNICSA), membro dell'Osservatorio delle Nuove Opportunità Professionali dell'ODCEC di Roma e del Comitato Scientifico dell'Università degli Studi Internazionali di Roma (UNINT). Iscritto all'Albo dal 1993, da oltre trent'anni affianca imprenditori e PMI nei processi di crescita, riorganizzazione e trasformazione del business.

Nel tempo ha costruito una figura professionale che non trova collocazione negli albi tradizionali: quella del **consulente strategico aziendale**, un economista d'impresa orientato al risultato che non si limita a leggere i numeri, ma che interviene sulle condizioni che li generano.

Accanto a questo, ha sviluppato **NeuroBioMatrix®**, un framework neurostrategico nato dall'osservazione di una domanda ricorrente: **perché persone competenti, con tutte le informazioni necessarie, continuano a prendere decisioni che limitano i loro risultati?** La risposta non è nei numeri, ma nella struttura neurobiologica che guida, in ciascuno di noi, azioni e reazioni.

**NeuroBioMatrix®** è infatti lo strumento di rilevazione di questa struttura, **che identifica 13 biotipi**, offrendo una chiave di lettura neuroscientifica del **perché le persone fanno ciò che fanno e non fanno ciò che dovrebbero**. A questo si integra la conoscenza proprietaria del **"Codice del Comportamento Umano®"**, che traduce il funzionamento delle decisioni in pattern osservabili e ricorrenti, rendendo comprensibili e prevedibili dinamiche che altrimenti resterebbero implicite. Il modello non si limita a descrivere comportamenti, ma li rende operativi: consente di comprendere come le persone elaborano le informazioni, gestiscono il conflitto e reagiscono sotto pressione, traducendo queste evidenze in indicazioni concrete per allineare ruoli, relazioni e processi decisionali. Il risultato non è una lettura psicologica, ma una mappa applicativa per mettere le persone giuste nel posto giusto, con i meccanismi giusti, aumentando coerenza, efficacia e qualità delle decisioni.

È inoltre promotore del programma **Ponte di Collegamento Banca-Impresa®**, che affronta il tema del credito partendo da una realtà operativa spesso trascurata: la solitudine decisionale dell'imprenditore. Quella concreta, che si genera quando ogni scelta passa da un unico punto, senza criteri esterni di validazione, fino a ridurre tutto a una valutazione autoreferenziale.

È autore del libro ***Business partner. Come costruire una relazione vincente e duratura tra imprenditore e commercialista*** (Mind Edizioni), in cui descrive il passaggio necessario dalla figura del professionista tecnico a quella della guida strategica, attraverso un approccio che integra numeri, decisioni e comportamento in un unico sistema coerente.