
FORMAZIONE

Executive Master in Business Administration, Bocconi Business School, Milano, 2003-2005

Laurea in Ingegneria Aeronautica: 110/110 con lode, Napoli, 1995

LINGUE

Italiano madrelingua

Inglese fluente

Tedesco basico (autodidatta)

PROFILO

Manager con competenze tecniche ed abilità commerciali e gestionali concretizzatesi in una serie di importanti successi in termini di fatturati e profitti per le aziende in cui ho lavorato.

Pluriennale esperienza nel guidare aziende o business unit operanti in mercati B2B.

Sperimentata capacità di definire ed implementare un efficace piano industriale coerente con la strategia di marketing dell'azienda e nello strutturare un piano operativo di vendite e di erogazione servizi, nel consolidare le relazioni di business con clienti, fornitori e tutti gli stakeholders, sia in campo nazionale sia internazionale.

Numerosi i progetti di turnaround aziendali condotti attraverso il reengineering di processi e prodotti, la razionalizzazione dei costi, la rivisitazione dei metodi di lavoro, anche in contesti poco aperti al cambiamento.

Di rilievo i piani di riposizionamento d'azienda implementati attraverso politiche di investimenti marketing e commerciali, piani di ristrutturazione e/o costruzione dell'apparato organizzativo e relativa formazione.

Distintiva la competenza sulla gestione di progetti per la realizzazione di siti produttivi da prato verde e/o la messa in rete di più unità produttive o di servizio, l'avviamento di nuovi prodotti e lo sviluppo mercato in vari paesi nel mondo e significativa l'esperienza in società operanti nel settore dei servizi ad imprese e pubbliche amministrazioni.

Documentabili i successi nella gestione di programmi aziendali strategici con budget superiori ai 50M€ e complessi progetti caratterizzati da obiettivi sfidanti in termini di tempi di completamento, di razionalizzazione delle risorse disponibili e di raggiungibilità della performance (tra gli altri la ristrutturazione di due stabilimenti Indesit, uno in Italia ed uno all'estero, la costruzione di una Business Unit nel settore dei servizi di Engineering, Manutenzione e Facility Management, un progetto di Change Management in qualità di Direttore Sviluppo Prodotto della CNH, per la definizione dei nuovi prodotti da inserire in portafoglio, del loro sviluppo ingegneristico, dell' industrializzazione e del lancio sul mercato; la ristrutturazione del business dei materiali da costruzione in un gruppo siderurgico).

Abituato a gestire organizzazioni complesse con staff di specialisti di alto profilo e squadre di operatori, numerose, in fabbrica e in cantiere (>500 unità), e ad operare sia in contesti molto strutturati ed internazionali sia in ambiti più snelli e familiari, dove l'imprenditore partecipa attivamente alla vita aziendale.

Leader dinamico, capace di disegnare, mettere insieme e motivare team interfunzionali e multiculturali e ottimizzare i rapporti dell'azienda con partner, fornitori, venditori e clienti.

Aree di Competenza

Strategic Business Planning

Operational Turnaround/Restructuring

Gestione Forza Vendite

Innovazione e Lancio Prodotti

Analisi e Gestione di Investimenti

Client Relationship

Market analysis & Business Intelligence

Business Development

Strategic Marketing

Gestione Portafoglio Prodotto

Customer Service

Operational Excellence

Supply Chain/Logistica

Project Management

Change Management
Teamwork & Leadership
Six Sigma

WCM
Lean Manufacturing
Total Quality Management

ESPERIENZA PROFESSIONALE

ASIANAPOLI SPA - Italia, Gennaio 2014 - oggi

ASIA Napoli, società per azioni che eroga in modo integrato i **servizi di igiene del suolo, raccolta e smaltimento rifiuti** ad oltre 1 milione di utenti nel territorio del comune di Napoli (ca **185M€** fatturato, **2450 dipendenti**).

Direttore Generale

Ho ricevuto dal CdA il mandato di predisporre il Piano di Riorganizzazione dell' Azienda, rivedere Missione ed Obiettivi di Business e definire, in coerenza con questi, il Nuovo Piano Industriale, disponendo di ampie deleghe per la gestione delle risorse finanziarie per gli investimenti, per l'implementazione di strumenti contrattuali per l'adeguamento dell'organizzazione del lavoro, per la gestione delle attività commerciali ed operative.

Ho il coordinamento delle Direzioni, che stiamo costruendo nell'ambito della riorganizzazione aziendale e la responsabilità degli atti di indirizzo, gestione e controllo.

Rappresento la società nei rapporti con le rappresentanze sindacali, le istituzioni, le associazioni di categoria.

Ho poteri di indirizzo dell'attività giuridico-legale a tutela della società e di attivazione delle operazioni finanziarie, che, oltre una certa soglia, necessitano della ratifica del CdA.

Sono impegnato in un piano di efficientamento dell'azienda per aumentarne la competitività e portarla all'erogazione di servizi fuori dal territorio cittadino e diversificarla in segmenti di attività sempre più specialistiche e redditive, attraverso la realizzazione di nuovi siti e facilities od operazioni di merging e/o acquisizione di altre aziende.

FERIND SPA – Italia, divisione di FERFIN SPA Giugno 2008 – Dicembre 2013

azienda italiana leader nel settore siderurgico (120 M€ di fatturato, ca 200 dipendenti).

Direttore Generale Divisione Siderurgica

Ho Gestito il P&L della Ferind Spa, società che produce un ampio portafoglio di prodotti in acciaio (tondo c.a., rete elettrosaldato, tubolari, lamiere) e li vende a distributori, aziende di trasformazione (sagomatori, prefabbricatori, carpenterie), imprese di costruzioni, aziende meccaniche, in Italia e in Nord-Africa.

Ho elaborato ed implementato la strategia operativa ed il budget commerciale, definendo i mercati target nel domestico e all'export, supervisionando la forza vendita, la distribuzione dei prodotti ed il customer service.

Ho gestito la relazione con banche, società di leasing ed operatori finanziari in genere.

Coordinavo le attività industriali di 2 siti produttivi e la relativa supply chain (acquisti internazionali di materie prime, semilavorati e prodotti finiti, organizzazione modello logistico e contratti di trasporto/noleggio/assicurazione, pianificazione produzione e controllo inventari) e promuovevo le attività per l'ottenimento delle certificazioni di qualità nazionali ed internazionali ed il raggiungimento di standard qualitativi in grado di soddisfare clienti particolarmente esigenti od operanti in settori sottoposti a normative e requisiti particolarmente stringenti.

Ho gestito lo sviluppo del portafoglio prodotti e avviato un progetto green field per la realizzazione di una mini-acciaiera integrata fino all'ottenimento delle autorizzazioni ambientali.

Lavoravo quotidianamente alla costruzione ed al consolidamento delle relazioni con i key customers, i venditori ed i fornitori.

Ho costantemente assicurato un ambiente di lavoro in cui la tensione al miglioramento coniugato con mirati percorsi di crescita professionali ha alimentato entusiasmo ed innovazione, e mantenuto l'interesse dei mercati di riferimento verso l'azienda, rappresentandola a seminari, eventi e fiere di settore.

Ho guidato con orgoglio un team di 9 riporti diretti e 200 dipendenti, che hanno sempre riconosciuto nel sottoscritto un manager capace di farli crescere professionalmente e di indicare una chiara direzione.

Ho lavorato per implementare e diffondere a tutti i livelli aziendali la cultura della qualità e dell'eccellenza del servizio al cliente secondo le logiche del WCM.

Risultati

- *Realizzato un piano di turnaround tra il 2008 ed il 2009 che ha portato a un **CAGR 2008-2011 +4%** in volume e **+3%** in margine, mantenendo un EBIT positivo e generando significativi cash flow durante la peggiore crisi di sempre del settore.*
- *Migliorato del **10%** il **margine di prodotto** attraverso l'ottimizzazione delle attività produttive, l'ampliamento del portafoglio prodotti, che ha allargato il bacino clienti e consentito un miglior posizionamento di prezzo, e la riduzione del 60% dei costi relativi ad incidenti di qualità e a reclami dei clienti.*
- *Sviluppata la presenza dell'azienda in nuovi segmenti di mercato e avviati centinaia di nuovi clienti, con un **incremento del market share** (dal 6% all' 8%).*
- *Pianificato ed implementato l'ingresso dell'azienda sui **mercati internazionali** (Nordafrica e Balcani).*
- *Implementato nel **2012-2013** un piano di turnaround con razionalizzazione del portafoglio prodotti dell'azienda, taglio di referenze e relativo fatturato che contribuivano negativamente al risultato aziendale e focalizzazione sui prodotti a maggior marginalità. Risultato: **-20% di fatturato, +30% profitto aziendale 2012 vs 2011.***

FERIMM SPA – Italia, divisione di FERFIN SPA Gennaio – Dicembre 2013

azienda italiana operante nel settore real estate (250 M€ di patrimonio immobiliare gestito).

Direttore Tecnico Divisione Real Estate

In aggiunta al ruolo di Direttore Generale di Ferind Spa, ho diretto le attività tecniche (gestione servizi di manutenzione e facility management, progettazioni impiantistiche, interventi di ristrutturazione e riqualificazione) relative al diversificato patrimonio immobiliare della divisione, con l'obiettivo di generare valore nel medio periodo offrendo attrattive ed efficaci soluzioni immobiliari e servizi di facility management ai clienti.

Particolarmente rilevanti le esperienze maturate nei rapporti con la Pubblica Amministrazione (Ministeri delle Infrastrutture, del Tesoro, della Salute, INPS ed altre istituzioni, sia perché conduttori di immobili presenti nel patrimonio dell'azienda sia in quanto interlocutori negli iter di approvazione dei progetti di sviluppo).

FIAT GROUP S.p.A. – Italia, UK, USA, Austria e Turchia 2003-2008

CNH, azienda di FIAT GROUP 2005-2008

Azienda leader nella produzione di macchine agricole e movimento terra (18bn\$ di ricavi, 26000 dipendenti, clienti in 160 paesi)

Product Platform & Business Development Director Macchine Agricole

Ho pianificato ed eseguito i progetti di Sviluppo e Lancio dei Trattori di medio-bassa potenza "All purpose" (3 gamme vendute in 150 paesi con i brand **New Holland, CaseIH** e **Steyr**, che generano ricavi per oltre 400 M€), con attività di Progettazione e Produzione in 4 stabilimenti e 3 centri R&D (in Europa ed USA).

Ho gestito un **budget per investimenti** medio annuo di **12 M€**, coordinando l'attività di un team interfunzionale (con specialisti di Engineering, Marketing, Manufacturing, Quality, Advanced Purchasing, Finance) focalizzato sulla ridefinizione del **Piano Strategico Prodotti** coerentemente con la Strategia dei Brand. Ho guidato la redazione delle specifiche prodotto per soddisfare le richieste dei clienti, emerse da uno strutturato Customer Driven Product Definition Process. Ho poi implementato le Iniziative di Investimento per lo Sviluppo, l'Industrializzazione ed il Lancio dei nuovi **T5000, JXU** ed **M9000**, identificando, comunicando efficacemente e risolvendo le problematiche di progetto emergenti, attraverso specifici piani di mitigazione del rischio.

Ho sperimentato un innovativo sistema di team building e metodi di project management interfunzionale per accelerare il flusso di attività, semplificare i processi e ridurre i costi operativi coerentemente con l'approccio incoraggiato dal nostro Presidente.

Ho pianificato ed implementato investimenti specifici per soluzioni tecniche di prodotto innovative, per l'efficientamento della supply chain, anche attraverso il co-design con i fornitori, per l'implementazione dell'early product/equipment management (pilastro del WCM) negli stabilimenti, per l'introduzione di high tech service tools presso i nostri dealers.

Risultati:

- **Lancio con successo dei nuovi prodotti** con anticipo sulle tabelle pianificate, **risparmiando sul budget (-5%)** e superando gli obiettivi di miglioramento delle performance economiche e di qualità fissate: 3 marchi, più di **50 modelli** per mercati regionali e per quello globale, che hanno contribuito all'**aumento del 15% del fatturato (ca 50M€)**, al **miglioramento del 10% del margine medio** dei

prodotti (ca **8M€**), consentendo di riguadagnare quote di mercato in paesi dove da alcuni anni si perdeva terreno rispetto ai competitors (in particolare in Europa Centrale e negli USA).

- **Migliorata l'affidabilità in rete del 50% e ridotto del 25% il costo in garanzia per unità venduta (con un recupero di ca 2,5 M€ per anno).**

COMAU, azienda di FIAT GROUP 2003 – 2004

Azienda leader nella progettazione e fabbricazione di impianti di produzione automatizzati nel settore automotive e fornitore globale di servizi di manutenzione (1,7 bn€, 13000 dipendenti nel 2004)

Business Unit Sales & Operations Director

Ho partecipato alla creazione della Business Unit di Comau nell'Italia Nord-orientale dedicata alla vendita di Servizi di Ingegneria, Global Service di Manutenzione e Impianti su commessa, guidando il disegno della struttura organizzativa per gestire 6 unità di servizio e la costruzione dello staff per Vendite Impianti e Servizi, Ingegneria, Manutenzione, Gestione Ricambi, Amministrazione, Acquisti, Risorse Umane (450 dipendenti).

Ho fissato per 2 anni gli obiettivi di budget per la Divisione e definito gli strumenti di monitoraggio delle performance e di analisi degli scostamenti per l'approntamento dei piani di recupero.

Ho guidato in prima persona le operazioni, la strategia commerciale sull'area, le relazioni con i maggiori clienti, il monitoraggio del budget e il controllo dei costi.

Ho coordinato le attività definite nei contratti di **Global Service** per **7** dei più importanti **Siti Produttivi italiani**, equipaggiati con impianti e tecnologie varie e complesse (presse di stampaggio, impianti di pressofusione, sistemi di lastroferratura, impianti di verniciatura, linee di assemblaggio e test, robot, macchine a controllo numerico).

Gestivo l'acquisizione, la programmazione e l'implementazione di **commesse per soluzioni automatizzate ed isole robotizzate** per varie applicazioni industriali.

Di particolare rilievo l'allargamento del global service ai più importanti operatori del settore Oil & Gas.

Ho puntato con successo sull'introduzione delle metodologie di **Continuous Improvement** e **TPM, ICT** e sull'utilizzo di strumenti di diagnosi avanzata, per migliorare le performance tecniche, l'affidabilità ed il rendimento degli impianti, per ridurre i costi di manutenzione, per efficientare la gestione delle commesse.

Ho costruito relazioni commerciali con nuovi clienti e massimizzato i risultati sui clienti già esistenti.

Ho gestito i rapporti con Istituzioni, Enti Pubblici, Organizzazioni sindacali territoriali e Associazioni Professionali di Categoria, implementando piani di formazione specialistica e promuovendo l'offerta e le iniziative aziendali in seminari e fiere.

Risultati

- **Acquisiti contratti di lungo termine con 3 nuovi clienti (18M€) e decine di commesse, che hanno consentito di aggregare un fatturato di 35M€, un incremento del 102%, e un miglioramento della marginalità unitaria del 16% in 2 anni.**
- **Determinata un'atmosfera in azienda altamente orientata al cliente con coinvolgimento dei dipendenti a tutti i livelli, condizione che ha portato anche il Customer Satisfaction Index da 5 a 8 (in una scala 10), con indicatori di affidabilità tecnica e di rendimento consuntivati dai clienti aumentati mediamente del 13% e costi dei servizi contrattualizzati ridotti del 20%.**

Premi e riconoscimenti

Conseguito il **JIPM Award (Japanese Award for Plant Productive Maintenance)**

CANDY Group – Milano, Italia 2001 - 2002

Multinazionale leader nella produzione di elettrodomestici e nel floorcare (€1 bn, 10 stabilimenti nel 2001)

Plant Manager

Coordinavo le attività delle aree Logistico-produttiva e dei Servizi Tecnici, Sicurezza e Ambiente, per il raggiungimento degli obiettivi di business, di compliance alle normative, di customer satisfaction, relative allo stabilimento di produzione di lavabiancheria e lavasciuga di Milano (650 dipendenti, 3500 lavabiancheria/g).

Pianificavo ed organizzavo le produzioni richieste per soddisfare i livelli di servizio contrattualmente definiti con i distributori, tenendo sotto controllo i livelli di stock, ma garantendo al tempo stesso i delivery index definiti e raggiungendo gli standard di qualità al cliente necessari per superare la concorrenza.

Sviluppavo il budget, monitoravo i KPIs definiti per rappresentare i risultati di competenza del team manageriale attraverso review mensili ed analisi della reportistica gestionale.

Ho gestito investimenti di processo/industrializzazione (lancio nuovi prodotti, definizione flussi ed allocazioni produttive, tecnologie e metodi).

Ho dato le linee guida per la definizione di un nuovo sistema di rewarding e di sviluppo delle risorse umane.

Ho gestito in prima persona le relazioni sindacali per accordi di ristrutturazione aziendale e per l'implementazione di un innovativo piano di aumento della produttività.

Ho incrementato la turnazione dello stabilimento a 18 turni settimanali per rispondere ad un aumento del 50% dei volumi, in conseguenza di un aumento delle vendite e di un contemporaneo piano di chiusura di uno stabilimento del gruppo per l'accorpamento delle produzioni in quello milanese.

Sono stato componente del team per l'avviamento della produzione dello **stabilimento ceco di Podborany** e coordinamento progetti di delocalizzazione forniture in paesi low cost.

Risultati:

- *Aumentata la capacità dello stabilimento da 600.000 a 900.000 macchine/anno.*
- *Gestita con successo la **chiusura** dello **stabilimento** di Bergamo (200.000 macchine/anno, 250 dipendenti), con **trasferimento** gamme prodotti e persone **a Milano in soli 5 mesi**, con **zero ore di sciopero** e senza mancare una consegna a distributori e clienti.*
- ***Ridotti i costi industriali del 15%**, i **giorni di magazzino da 15 to 9** con l'implementazione del **Lean manufacturing**, che ha consentito anche di **migliorare del 20% il tasso di difettosità** in utenza.*
- *Stabilito il **benchmark** nel gruppo Candy dell' **on time delivery rating**, **98%** (era **85%** nel 2000), grazie all'implementazione di un **sistema pull** e di **visual management**, che ha **ridotto il Takt time del 30%**.*
- *Ridisegnata la **supply chain**, con l'implementazione di progetti di sourcing da paesi low cost, progetti che hanno portato una **riduzione** aggiuntiva dei **costi del 10%** sul totale forniture.*
- *Diffusa ed incoraggiata la cultura del "Safety First", che ha portato al risultato di zero giorni di lavoro persi e zero incidenti "registrabili" nel 2002.*

INDESIT COMPANY S.p.A – Italia 1999 - 2000

Multinazionale produttrice di elettrodomestici (1,6 bn€ di ricavi, 11 stabilimenti, 13000 dipendenti nel 2000)

Production and Technical Manager

Ho diretto le operazioni di planning e scheduling della produzione dello stabilimento (750 dipendenti, 4500 frigoriferi/g) coerentemente con la domanda dai clienti, ai costi e nei tempi definiti.

Ho guidato e sviluppato uno staff di 29 impiegati e quadri (capireparto, ingegneri di processo, metodisti, attrezzisti, prototipisti, etc.) e una forza lavoro di oltre 700 dipendenti.

Sono stato project manager della ristrutturazione e dell'upgrade dello stabilimento e gestito un budget di oltre **10M€** in 2 anni per sostituire ai vecchi sistemi di produzione labor intensive, moderni impianti automatizzati, per introdurre innovativi sistemi di collaudo ed imballo, per lanciare nuove piattaforme di prodotto.

Ho implementato piani di miglioramento della produttività manodopera ed aumento della reliability impianti.

Ho introdotto ed incoraggiato l'utilizzo della metodologia **Six Sigma** per migliorare la qualità (eliminando problemi di processo/prodotto e migliorando la qualità percepita dai clienti) e per ridurre del 40% i costi di scarti e rilavorazioni.

Ho partecipato al team di riorganizzazione dell'assetto industriale del neo acquisito stabilimento di Lipestk in Russia.

Risultati:

- *Completato il progetto di relay-out ed upgrade dei reparti di assemblaggio e testing (in 11 mesi) in anticipo sui tempi pianificati, mantenendo l'alta e costante capacità produttiva necessaria per servire tutti i clienti ed i mercati, durante le operazioni di ristrutturazione.*
- *Ridotto di 16 unità l'organico degli indiretti (15%) e aumentata la produttività del 20% (3M€ di saving).*
- *Conseguiti cost saving del 15% (250K€) attraverso la riformulazione dei contratti di servizi e manutenzione dello stabilimento e l'introduzione della metodologia 5S e TPM.*
- *Ridotti gli stock inventariali del 20% con l'implementazione di tecniche di scheduling Kanban per regolamentare le attività di produzione interdipartimentali dello stabilimento.*
- *Conseguita una riduzione dell' 8% dei costi standard su tutti i nuovi prodotti e migliorata significativamente l'affidabilità (al punto da consentire all'azienda di estendere da 3 a 5 anni la garanzia in utenza senza aggravio di costi).*

FATER Jv P&G – Italia e Germania 1996 – 1998

Società leader del mercato nella produzione e commercializzazione di prodotti assorbenti per la cura della persona (510 M€, 950 dipendenti nel 1997).

Process Engineer

Responsabile dell'ottimizzazione dei processi di produzione per 2 stabilimenti (Pescara ed Euskirchen), attraverso la guida e lo sviluppo di un team di 12 tecnici di processo.

Ho realizzato con successo lo start-up della produzione dei prodotti a marchio Pampers nel nuovo sito di Pescara, coordinando il commissioning e la ricostruzione di 2 impianti, la loro calibrazione ed i setup per minimizzare downtime, scrap e perdite di processo.

Risultati:

- Incrementata la **reliability** delle linee di produzione da **80** all' **88%**, ridotti gli **scarti** dall' **1,9%** all' **1,2%**, aumentato il **material utilization index** a **94,9%** (era **93,8%**).
 - Sviluppata e conclusa con successo decine di progetti di **cost saving sui materiali** per un recupero annuo di oltre **500K€**.
 - Implementato il **Controllo Statistico di Processo** per monitorare, analizzare e risolvere problemi di prodotto/processo.
-

TRAINING

Leadership	Budgeting	Lean Manufacturing
Sales & Negotiation Management	Investment analysis	Quality Assurance
Market analysis	Project Management	Six Sigma
Comunicazione efficace	WCM	FMEA
		NPI

CONOSCENZE INFORMATICHE

MS Office	Database Software	Data Mining Systems
ERP Systems (SAP, SAM)	CRM software	Project Management tools