

circuito impiantistico di riferimento.

Ho agito in numerosi giudizi per cause di lavoro e per contenziosi amministrativi, civili e penali, rappresentando e difendendo gli interessi dell'azienda davanti ai giudici e nei collegi di conciliazione.

Sono dal 2017 Responsabile Tecnico Gestione Rifiuti e Responsabile Tecnico ai sensi del D.M. 37/08 ed ho contribuito a costruire l'Ufficio Tecnico aziendale.

Ho esercitato per circa 2 anni la delega alla Direzione del personale, curando, di concerto con l'Amministratore Unico, i rapporti con le organizzazioni sindacali e di categoria, sottoscrivendo gli accordi ed i contratti aziendali (in particolare il Testo Unico della Produttività e il rinnovo del CCNL di categoria del 2016).

Di particolare rilievo è stato il contributo di proposte all'amministrazione controllante di studi di fattibilità e progetti per dotare l'azienda di strutture, centri di raccolta e impianti che la trasformino in una moderna utility.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) DAL 04/2008 AL 01/2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **FERIND SPA**, società del Gruppo FERFIN SPA, Milano e Napoli
Più specificamente:
04/2008 – 31/12/2011 IMI SUD LAMINAZIONE SRL
01/2012 – 26/01/2014 IMI SUD LAMINATI SRL
entrambe società controllate al 100% da FERIND SPA
Azienda operante nel settore siderurgico (120 M€, 100 dipendenti)
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego **DIRETTORE GENERALE**
- Principali mansioni e responsabilità *Ho messo a disposizione le mie competenze e la mia expertise alla proprietà ed ho guidato tutte le principali funzioni aziendali per disegnare ed implementare la strategia per la crescita dimensionale, l'incremento dei profitti, il passaggio da gestione familiare a gestione manageriale dell'azienda.*

Ho ridefinito, insieme alla proprietà ed al team di agenti e venditori, i segmenti di mercato target in Italia e dato per la prima volta all'azienda l'impostazione per esportare i suoi prodotti nei mercati internazionali. Ho supervisionato tutte le attività commerciali, di logistica e distribuzione, di customer service, fornendo prodotti in acciaio (tondo c.a, tubi, lamiere, rete elettrosaldata) e servizi correlati a distributori, aziende di trasformazione (sagomatori, prefabbricatori, carpenterie), imprese di costruzioni, aziende meccaniche.

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

Ho coordinato 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 promosso le attività per l'ottenimento delle certificazioni di qualità nazionali ed internazionali ed il raggiungimento di standard qualitativi in grado di soddisfare diversi tipi di clienti operanti in settori sottoposti a requisiti e normative molto stringenti.

Risultati:

- Implementata una strategia aziendale, che ha portato al raggiungimento di un CAGR +4% in volume e +3% in margine per 4 anni consecutivi dal 2008 al 2012.
- Mantenuto un EBIT positivo e generato un rilevante cash flow durante la peggior crisi industriale del dopoguerra nel settore siderurgico.
- Realizzata la focalizzazione dell'azienda sull'incremento delle vendite dei soli prodotti profittevoli presenti in portafoglio, con un incremento del 30% del profitto.
- Riorganizzati i processi produttivi e introdotto un più efficace sistema di pricing mix, oltre a ridurre del 60% i costi per incidenti di qualità e reclami dai clienti.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) DAL 01/2005 AL 04/2008
- Nome e indirizzo del datore di lavoro **CNH SPA**, oggi CNH INDUSTRIAL, scorporata da FCA (FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES)
- Tipo di azienda o settore *Gruppo italo-americano che opera nella progettazione e commercializzazione di macchine per l'agricoltura e le costruzioni, veicoli industriali e commerciali, motori (25 billion\$, 60.000 dipendenti nel mondo)*
- Tipo di impiego **PRODUCT DEVELOPMENT DIRECTOR MACCHINE AGRICOLE**, Italia, UK, Austria e Turchia
- Principali mansioni e responsabilità *Ho guidato la pianificazione ed esecuzione dei progetti di lancio dei trattori a marchio New Holland, CaseIH and Steyr delle gamme di media potenza (70 – 115 HP) e diretto le attività operative chiave.*

Con un team multifunzionale, è stato costruito il piano dei prodotti della gamma di medio-bassa potenza "All purpose" con ambiziosi obiettivi di vendita e di profittabilità nel rispetto dei vincoli di budget e tempi di lancio. Indirizzate le attività di business a partire dall'analisi e ricognizione dei fabbisogni dei clienti, ho contribuito all'espansione del network attraverso la partecipazione a fiere internazionali, facendo attività di valorizzazione del brand, di promozione delle vendite e di trasferimento delle conoscenze tecniche allo staff internazionale del service. Minimizzati i costi operativi e semplificati i processi di assemblaggio e collaudo negli stabilimenti di produzione e presso i dealer per efficientare e velocizzare i flussi di lavoro. Implementati investimenti specifici per soluzioni tecniche di prodotto innovative, per l'introduzione dell'early product/equipment management (nostro pilastro di riferimento del WCM) negli stabilimenti e di high tech service tools presso i nostri dealers per migliorare l'assistenza in rete.

In 3 anni il lavoro con i team delle vendite, della supply chain e del customer service ha portato alla ridefinizione e realizzazione della gamma completa di nuovi prodotti, con miglioramento di tutti i delivery index ed il pricing mix (3 gamme vendute in 150 paesi con i brand New Holland, CaseIH e Steyr, 400 M€ di fatturato, attività di progettazione e produzione in 4 stabilimenti e 3 centri

R&D in Europa, USA ed Asia).

Risultati:

- Efficacemente organizzate le attività di sviluppo delle gamme prodotto all'interno dei 30 M€ di investimenti R&D annuali a budget.
- Disegnati e lanciati i nuovi trattori T5000, JXU e M9000, che hanno velocemente conquistato nuove quote di mercato in Italia, Europa e Stati Uniti.
- Garantiti i tempi di lancio dei prodotti entro i vincoli di budget con il risultato di incrementare del 15% (ca 60M€) il fatturato della gamma, del 10% il margine medio dei prodotti.
- Riguadagnate quote di mercato in paesi dove per anni i marchi avevano flessioni di vendite rispetto ai competitors (in particolare in Europa Centrale e negli USA) grazie al miglioramento delle performance prestazionali e di qualità fissate.
- Aumentata la soddisfazione dei clienti attraverso il miglioramento dell'affidabilità in rete del 50% e ridotto del 25% il costo in garanzia per unità venduta.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DAL 04/2002 AL 12/2004

COMAU SPA, società controllata da FCA (FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES), Torino, Italia

Azienda leader nella progettazione e realizzazione di sistemi automatizzati di produzione; è specializzata in robot di saldatura e in macchine per magazzini automatizzati (1 billion€, 9000 dipendenti)

SERVICE & EQUIPMENT SALES AND OPERATIONS DIRECTOR

Dirette le attività commerciali e gestite le operazioni relative alle commesse ed ai contratti di servizi attraverso un efficace sistema di target setting, pianificazione di budget, controllo execution e costi di commessa, monitoraggio qualità dei servizi erogati e gestione relazione con i clienti.

Ho supervisionato l'attuazione e le performance dei contratti di Global Service di 7 importanti Siti Produttivi italiani, per la produzione di automobili, motori e componenti, elettrodomestici.

Dirette le attività operative tra cui lo sviluppo business, la gestione tecnica per la progettazione e la realizzazione delle commesse. Migliorate le performance tecniche e l'affidabilità degli impianti introducendo con successo le metodologie di Continuous Improvement, TPM, ICT e l'utilizzo di strumenti di diagnosi avanzata, con conseguente riduzione dei costi di manutenzione.

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

Risultati

- Creata la Business Unit di Comau nell'Italia Nord-orientale per la

vendita di Servizi di Ingegneria, Global Service di Manutenzione e Impianti su commessa (50 M€ di fatturato, 400 dipendenti e uno staff direzionale tecnico di 3 dirigenti e 53 impiegati).

- Determinata un'atmosfera in azienda altamente orientata al cliente con coinvolgimento dei dipendenti a tutti i livelli, con un miglioramento del 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 15% e costi dei servizi contrattualizzati ridotti del 20%.
- Aumentato il fatturato delle vendite di servizi puntando su nuovi segmenti di mercato, che hanno portato all'attivazione di aggiuntivi 18 M€ di nuovi contratti in 2 anni.
- Incrementata la redditività del 16%.

Premi e riconoscimenti

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

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DAL 02/2001 AL 04/2002

CANDY SPA, Milano, Italia

Azienda leader europeo nella produzione e commercializzazione di elettrodomestici (lavatrici, frigoriferi, cucine e forni) (1 billion€, 4000 dipendenti)

PLANT MANAGER

Dirette 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 Brugherio (650 dipendenti, 3500 lavabiancheria/g).

Guidati insieme al Responsabile delle relazioni sindacali di gruppo i confronti con le organizzazioni sindacali per accordi di ristrutturazione aziendale e per l'implementazione di un innovativo piano di aumento della produttività, introducendo i 18 turni settimanali per rispondere ad un aumento del 40% dei volumi di vendita e di un contemporaneo piano di chiusura di uno stabilimento del gruppo per l'accorpamento delle produzioni in quello milanese.

Risultati:

- Aumentata la capacità dello stabilimento da 500.000 a 700.000 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 a 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%.

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DAL 02/1999 AL 01/2001

INDESIT COMPANY SPA, Caserta, Italia

Azienda leader europea nella produzione e commercializzazione di elettrodomestici (lavatrici, frigoriferi, cucine e forni) (1,5 billion€, 20.000 dipendenti nel 2002)

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.

Da Project Leader della ristrutturazione dello stabilimento, ho gestito investimenti per oltre 10M€ in 2 anni per sostituire ai vecchi sistemi di produzione labour intensive, moderni impianti automatizzati, per introdurre innovativi sistemi di collaudo ed imballo, per lanciare nuove piattaforme di prodotto.

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).
- 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).

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

DAL 01/1997 AL 01/1999

FATER JV PROCTER & GAMBLE SPA, Pescara (IT) e Euskirchen (DE)

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.

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%).

- Sviluppati e conclusi 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.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 2004 - 2005
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione SCUOLA DI DIREZIONE AZIENDALE LUIGI BOCCONI, Milano
- Qualifica conseguita **EXECUTIVE MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 1990 - 1995
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Politecnico dell' Università FEDERICO II, Napoli
- Qualifica conseguita **LAUREA IN INGEGNERIA AERONAUTICA 110/110 e lode**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 1985 - 1989
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione LICEO SCIENTIFICO CARLO MIRANDA, Frattamaggiore (NA)
- Qualifica conseguita **DIPLOMA DI MATURITA' SCIENTIFICA 60/60**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 2019
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione FONDAZIONE RUBES TRIVA
- Qualifica conseguita **QUALIFICA DA RSPP**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 2019
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione TUTTOAMBIENTE
- Qualifica conseguita **RESPONSABILE TECNICO GESTIONE RIFIUTI (CAT 1, 4, 5)**

ULTERIORE ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a) 2003 - 2008
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione COMAU E CNH, FIAT GROUP SPA
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio **WORLD CLASS MANUFACTURING (Hajime Yamashima e collaboratori)**
PRODUCT LAUNCH MANAGEMENT
SISTEMI DI PROGETTAZIONE PLM
ANALISI FMEA E FMECA

CORSO DIRIGENTI FIAT
TOTAL PRODUCTIVE MAINTENANCE – Efeso Consulting
LEADERSHIP
GESTIONE RISORSE UMANE

- Date (da – a) 1999
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione INDESIT COMPANY SPA
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
QUALIFICAZIONE 1° LIVELLO IN TEMPI E METODI (Metodi Bedaux)
INTEGRATED WORKING SYSTEM
LEADERSHIP
PROJECT MANAGEMENT
GESTIONE DEL TEMPO

- Date (da – a) 1997
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione FATER JV PROCTER & GAMBLE
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
QUALITY ASSURANCE MASTER
SPP AUDITOR
INTEGRATED WORKING SYSTEM AUDITOR
SIX SIGMA

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA **ITALIANO**

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura OTTIMA
- Capacità di scrittura OTTIMA
- Capacità di espressione orale OTTIMA

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.

Avendo ricoperto varie posizioni, con crescenti responsabilità, in paesi e contesti molto diversificati, così come in molti settori industriali, ho acquisito una visione dei business a 360°, che basandosi su un forte background tecnico si è sempre più sviluppata verso la capacità di ideazione di una strategia aziendale, della relativa costruzione organizzativa, della P&L collegato.

Ho lavorato all'interno di complesse strutture organizzative di tipo matriciale, dove quasi mai il riporto gerarchico è l'elemento che induce colleghi e collaboratori ad ascoltarti e seguirti, ma sono la competenza, l'autorevolezza e la leadership a cementare la squadra. Ho pertanto avuto l'opportunità di sviluppare forti capacità nei rapporti interpersonali, imparando a muovermi in maniera efficace in diversi ambienti, a costruire e guidare team internazionali, multiculturali e multidisciplinari, gestendo nel modo più produttivo le competenze e le differenze di tali team verso sfidanti obiettivi aziendali.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

In tutti i ruoli fin qui svolti, soprattutto quelli da PRODUCT DEVELOPMENT DIRECTOR ho gestito centinaia di persone di profili culturali e di funzioni aziendali diverse coinvolte su PROGRAMMI DI INVESTIMENTO per progettazione, lancio e commercializzazione di prodotti tecnologicamente avanzati o in realizzazione di facilities ed impianti produttivi da prato verde o

da riconversione di precedenti attività.

Negli ultimi 6 anni, da DIRETTORE GENERALE di un'azienda partecipata, ho adattato queste competenze per accelerare l'implementazione di progetti nel mondo della pubblica amministrazione, suscitando all'inizio delle perplessità, ma dimostrando, a risultato raggiunto, che le tecniche di Project management e di Team Leadership sviluppate nelle multinazionali in cui ho lavorato, funzionano anche, apportati i necessari aggiustamenti, nel sistema pubblico, atteso che si inseriscono nei programmi in maniera corretta i vincoli normativi e bilancistici specifici.

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

*Con computer, attrezzature specifiche,
macchinari, ecc.*

CONOSCENZE INFORMATICHE: Ottima conoscenza ed utilizzo del Sistema Windows, del Pacchetto Office, di Strumenti di Analisi Statistica, Business Intelligence e Decision Support System Tools.

CONOSCENZA DI GESTIONALI ERP: Ottima conoscenza di gestionali integrati come SAP , ma anche di gestionali non integrati come AS400, Nicim, PLM Matrix One, InfoPMS etc.

CONOSCENZA DI BASE DI STRUMENTI DI PROGETTAZIONE CAD, Software Katia

ESPERIENZE CONCRETE SU VEICOLI, MOTORI, TRASMISSIONI, ROBOT, CNC, SISTEMI AVANZATI DI SALDATURE, TERMOGRAFIA, ANALISI ACUSTICA

Ottima conoscenza di tutti gli strumenti e delle procedure utilizzate nella PROGETTAZIONE, PROTOTIPAZIONE, COLLAUDO ed OMOLOGAZIONE di un PRODOTTO (Elettrodomestico, Veicolo, Prodotto farmaceutico)

ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE

*Competenze non precedentemente
indicate.*

PATENTE O PATENTI

PATENTE B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Dichiaro di aver preso visione dell'avviso di selezione pubblicato e di accettare espressamente tutte le condizioni in esso stabilite ivi compreso il consenso al trattamento dei dati personali, ai sensi del D. Lgs. 196/2003 e ss.mm.ii. e del Regolamento UE 2016/679 per l'espletamento della procedura selettiva e per l'eventuale assunzione.