

## CURRICULUM VITÆ

### DATI ANAGRAFICI

- Nato il 31.01.1971 a Milano
- Residente a Milano.
- Patente B



### CURRICULUM PROFESSIONALE

#### ATTIVITA' LAVORATIVA

##### Saim Spa, dal 15.01.2002 ad oggi

Azienda: commerciale italiana con oltre 50 dipendenti e ca. 25 milioni di Euro di fatturato, parte del Gruppo Saim.

Settore: importazione ed esportazione, distribuzione, assistenza tecnica e applicativa di componenti ed equipaggiamenti meccanici, elettromeccanici, idraulici e per i settori veicoli, navale ed industriale (generazione, trasmissione, filtrazione, automazione, body, ecc.).  
Saim si rivolge con Business Unit specializzate ai differenti settori.

##### Da luglio 2008 ad oggi

Ruoli: attualmente svolgo due ruoli con funzione direttiva:

**Responsabile Business Unit Engineering**, nuova denominazione di una precedente struttura, seguita ad un ampliamento del perimetro di riferimento della stessa.

Prevede la conduzione della BU relativamente agli aspetti sia gestionali, sia di sviluppo nel segmento di mercato **OEM per sistemi meccanici e veicoli (commerciali ed industriali)**.

Inoltre, dopo aver creato la della nuova attività, gestisce il settore **consulenza energetica e fonti energetiche rinnovabili (FER)**.

**Responsabile Sistema Gestione Qualità (RSGQ)** per tutte le sedi dell'Azienda, quale **delegato dell'Alta Direzione**.

Dopo aver creato dal nulla il Sistema Gestione Qualità e conseguito la relativa Certificazione (ex UNI EN ISO 9001:2008), procedendo poi alla sua estensione alle fasi di *progettazione e sviluppo*, l'attuale attività è volta al mantenimento e miglioramento continuo di tutti i processi aziendali, ed all'implementazione del sistema secondo la nuova UNI EN ISO 9001:2015.

Competenze: completa **gestione dell'attività di sviluppo del mercato B2B** con tutti gli enti di interfaccia dei clienti OEM per tutte le fasi di sviluppo, dal sourcing fino alla qualificazione del prodotto e del fornitore, inclusa la trattativa commerciale e lo sviluppo tecnico.

Relativamente al settore energetico studio, individuazione del segmento, acquisizione delle competenze tecniche, individuazione e creazione delle relazioni con partner e fornitori, individuazione di prodotti, canali e certificazioni.

**Gestione della BU**, preparazione di budget, business-plan operativo e cooperazione al business-plan strategico, avendo come interfaccia la direzione aziendale (amministratore delegato e direzione amministrativa).

Gestione del personale della BU.

**Gestione del Sistema Qualità**, del Manuale Qualità di Gruppo, di tutte le Procedure e le Istruzioni di lavoro; inoltre l'analisi e la valutazione di tutti gli indicatori ed i processi, nonché la gestione delle attività di miglioramento degli stessi, con riferimento a tutte le funzioni aziendali.

Monitoraggio del corretto utilizzo del *Risk Management* relativo a tutte le funzioni aziendali.

##### Da settembre 2006 a giugno 2008

Ruolo: **Sales Development Manager** per la **Business Unit OE-Automotive** con piena responsabilità degli aspetti

commerciali e di sviluppo del mercato per componenti e sistemi per veicoli automotive, commerciali ed industriali. L'attività è orientata al primo equipaggiamento, quindi direttamente presso gli OEM italiani.

Competenze: completa gestione dell'attività di sviluppo e commercializzazione **B2B** del prodotto con tutti gli enti di interfaccia degli OEM per tutte le fasi di sviluppo, dal sourcing fino alla qualificazione di prodotto e fornitore, inclusa la trattativa commerciale.

Gestione del team dedicato al customer-service ed al back-office.

#### **Dal 15.01.2002 a settembre 2006**

Ruolo: **Product Manager** per componenti e sistemi motore per la **Business Unit OE-Automotive**, con la responsabilità di sviluppare le vendite **B2B** di componenti e sistemi nell'ambito del primo equipaggiamento, i costruttori OEM di motori italiani, soprattutto nel settore auto, camion e moto, operando in rappresentanza di gruppi multinazionali esteri.

Competenze: rapporti serrati con i partner esteri e con gli OEM italiani relativamente all'attività con gli uffici acquisti per le fasi: intelligence per nuovi progetti; elaborazione, proposta ed espletamento del sourcing e della trattativa commerciale fino alla definizione del contratto; qualificazione di prodotto e fornitore.

Inoltre con le direzioni tecniche dei Clienti per le fasi: R&D, proposizione, co-design, definizione e sviluppo del prodotto.

#### **Lias Srl, da aprile 2001 a fine 2001**

Azienda: metalmeccanica, con ca. 50 dipendenti ed un fatturato di ca. 10 miliardi di Lire.

Settore: specializzata nella carpenteria pesante in alluminio ed acciaio inox. Produceva incastellature strutturali e sistemi d'accesso per le macchine per la fabbricazione della carta. Secondo mercato di riferimento erano gli hely-deck per unità petrolifere off-shore.

Ruolo: **Key Account Manager** per i clienti OEM, in prevalenza sull'export di lingua tedesca, con responsabilità di presidio del Cliente, acquisizione e gestione della commessa relativa alle macchine per la carta, spesso quale unica interfaccia anche tecnica di gestione della commessa con il cliente.

Competenze: specificamente il continuo monitoraggio del mercato, la ricezione di tender e la preparazione dei capitolati d'offerta, la gestione della trattativa, l'acquisizione della commessa, la gestione esclusiva del flusso di informazioni tecniche in entrata ed uscita, la gestione della pianificazione della commessa fino alla consegna.

#### **Karl Dungs Italia Srl (ex Ibv Italia Srl) da febbraio 1998 ad aprile 2001**

Azienda: filiale italiana del gruppo Dungs (1'000 dipendenti con un fatturato di ca. 100 milioni di Marchi), a seguito di acquisizione di IBV Italia (commerciale con 7 dipendenti ed un fatturato di ca. 4 miliardi di Lire, ex rappresentanza in Italia di alcune aziende tedesche ed elvetiche: Dungs stessa, Bosch-Junkers Thermotechnik, Satronic-Honeywell, Conectron-Motoren, EGA-Armaturentechnik).

Settore: core business era il controllo e la sicurezza del gas nel settore termotecnico civile ed industriale (filtrazione, regolazione di pressione, intercettazione, riarmo e controllo meccanico, pneumatico ed elettronico).

#### **Da gennaio 2000 ad aprile 2001**

Ruolo: **Funzionario Commerciale** per i maggiori OEM del settore bruciatore e caldaia (civile ed industriale), nonché i maggiori grossisti sul territorio nazionale.

Competenze: nel caso dei Clienti OEM proposizione tecnica del prodotto, supervisione del customer-service ed impostazione del pricing.

Nel caso del ricambio ricezione della richiesta da parte del cliente, individuazione della soluzione, offerta e gestione di prezzo, listini, sconti e margini.

#### **Dal 17.02.1998 a dicembre 1999**

Ruolo: **tecnico-commerciale specialista della combustione** per i maggiori OEM del settore bruciatore e caldaia (civile ed industriale), nonché i maggiori grossisti sul territorio nazionale.

Competenze: nel caso dei Clienti OEM proposizione tecnica del prodotto, supervisione del customer-service ed impostazione del pricing.  
Nel caso del ricambio ricezione della richiesta da parte del cliente, individuazione della soluzione, offerta e gestione di prezzo, listini, sconti e margini.

## COMPETENZE

### Lingue

- **Inglese:** fluente: C1 **certificato BULATS** del 03.04.2017.  
fluente: C1 **certificato TOEFL** del 11.12.1992.
- **Tedesco:** fluente: C1/C2 **certificato ICC und GOEHTE-INSTITUT** C1/C2 del 20.07.1998  
fluente: C1/C2 **certificato Deutschen Volkshochschul-Verband** del 20.07.1998

### Competenze Certificate

- Certificazione delle competenze professionali **CERT<sup>ing</sup> 2° livello** per il comparto **Gestione Aziendale e Qualità**, dal 2013
- Abilitazione quale **Soggetto Certificatore** per la Certificazione Energetica degli edifici dal 2010 (ex DGR VIII/8745 Regione Lombardia)
- Abilitazione **Professionista Antincendio** presso l'apposito registro c/o VVF - Ministero dell'Interno dal 2008 (ex L. 818/84)
- Abilitazione all'**Esercizio della Professione** di Ingegnere dal 1998.

### Competenze informatiche

- **Office-automation:** buona conoscenza degli applicativi di office-automation e degli ambienti Microsoft, Apple ed Open-Source.
- **Sistemi gestionali:** buona conoscenza di Navision (Microsoft).
- **Strumenti di programmazione:** conoscenza sufficiente (uso saltuario) DOS, Matlab, TurboC++

## ATTIVITA' PROFESSIONISTICA

- Attività di **Certificazione Energetica degli Edifici**, presso Regione Lombardia (catasto energetico CENED ex DGR VIII/8745), con esperienza di edifici civili, commerciali, **industriali, artigianali, logistici, sportivi e sanitari**.
- Attività di **Prevenzione Incendi**, (ex L. 818/84). Attualmente risulta tra la sparuta minoranza in Italia in perfetta regola con l'aggiornamento obbligatorio.

## Ordine degli Ingegneri della Provincia di Milano

- Iscritto all'Ordine degli Ingegneri ed al relativo Albo Professionale dal 1999
- Membro della **Commissione Industria Enti Servizi**, organo consultivo specialistico interno, dal 2007.
- Membro della **Commissione Energia**, organo consultivo specialistico interno, dal 2008.
- Membro della **Commissione Qualificazione Professionale**, organo specialistico **valutativo** interno, dal 2012.
- Nominato dall'Ordine di Milano e dal Consiglio Nazionale degli Ingegneri **Esperto Valutatore** per la certificazione delle competenze professionali degli ingegneri **Q<sub>ing</sub>** e **CERT<sup>ing</sup>** e la concessione dell'uso dei relativi marchi, per le aree:
  - Gestionale (marketing, vendita e gestione commesse)
  - Meccanica (veicoli)
  - Energetica (energie alternative, efficienza)
  - Sicurezza (prevenzione incendi)

### Verein Deutscher Ingenieure - VDI

- Membro del VDI (Associazione degli Ingegneri Tedeschi), presso la Sezione Italiana, dal 2000.

## CURRICULUM STUDIORUM

### Laurea in Ingegneria Meccanica (specialistica vecchio ordinamento)

- **Indirizzo Energetica.**
- Conseguita presso il **Politecnico di Milano**, il 22.12.1997.
- Titolo della tesi sperimentale (redatta in lingua inglese) preparata nel corso di una ricerca automotive: *“Inlet manifold length effects on combustion and working cycle fundamental parameters in a S.I. multi-valve vehicle engine”*. Relatore prof. ing. G. C. Ferrari (Dipartimento di Energetica).

### Studi all'estero

Soggiorno da aprile ad ottobre 1997 in **Germania**, presso la **RWTH - Aachen** (Reinisch-Westfälische Technische Hochschule) grazie ad una **borsa di studio** del **Programma Erasmus** dell'Unione Europea.

Per preparare la tesi di laurea ho lavorato nei laboratori universitari del LAT (Dipartimento di Termodinamica Applicata), retto dal Prof. Dr. techn. Franz Pischinger.

L'attività si è svolta sulla ricerca sperimentale per lo sviluppo di un motore automobilistico, commissionata da Nissan al centro ricerche **FEV Motorentechnik GmbH & Co. KG**.

### Maturità Scientifica

- Conseguita presso il Liceo Scientifico Statale A. Einstein di Milano, il 07.07.1990.

### Formazione Post-Universitaria

- *“Gestione Eccellente del Cliente”* (2016), Cegos, Milano
- *“Sales – Il marketing del venditore”* (2015) Cegos, Milano
- *“5 Choices – Time Management”* (2015) Cegos, Milano
- *„Risk Based Thinking – ISO 31000“* (2015) Lloyds register LRQA, Milano.
- *“Corso per preposti sulla sicurezza in azienda”* (2013) – Saim
- *“Corso video-terminalisti”* (2013) – Saim
- *“Primo soccorso + BLS”* (2013) – Trentino Emergenza 118
- *“Corso Risk Management (D.Lgs. 231/2001)”* (2012) – Consilia, Milano
- *“Corso antincendio per aziende a medio rischio”* (2010) – Saim
- *“Corso Privacy per Incaricati (D.Lgs. 196/2003)”* (2009) – Sistemi Torino – Uno Learning Education.
- *“Workshop Risk Management (D.Lgs. 231/2001)”* (2008) – Consilia, Milano
- *“Defending Price with the OEMs”* (2007) tenuto a Torino da **Kotler Marketing Group**, Washington DC.
- *“Il Business Plan”* (2006) – tenuto da Mark Up, Milano.
- *“Self Management”* (2005) – grazie ad una **borsa di studio integrale** concessa da ISTUD – Istituto Studi Direzionali, Stresa.
- *“Raggiungere il successo attraverso il miglioramento dei rapporti interpersonali”* (2004) – grazie ad una **borsa di studio integrale** concessa da Dale Carnegie Training Italia, Milano.
- *“Il tema della qualità in azienda e la Qualità Totale”* (1999) – c/o Associazione Laureati del Politecnico di Milano in collaborazione con il Gruppo Galgano, Milano.

## ATTIVITÀ SPORTIVA PROFESSIONALE

- **Maestro di Sci** top level SAS / ISIA (International Ski Instructors Association).
- **Direttore Sportivo / Maestro di Mountain Bike** di 1° livello FCI-CONI / UCI (Federazione Ciclistica Italiana / Union Cycliste Internationale).