

# Formato europeo per il curriculum vitae



## Informazioni personali

Nome	<b>Maurizio Viglino</b>
Indirizzo	35, via XXIV Maggio, I-20099, Sesto San Giovanni (MI), IT
Telefono	+39-348-4459524
E-mail	maurizio.viglino@site7.it
Nazionalità	italiana
Data di nascita	22/06/1960

## Esperienza lavorativa

- Date (da – a) da novembre 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Site7, via Carlo Porta 38, Cesana Brianza
- Tipo di azienda o settore Rete di imprese ex L122/2010
- Posizione ricoperta Manager di rete
- Principali mansioni e responsabilità Area tecnico-commerciale. La rete si sta dedicando in maniera intensiva a sviluppare il paradigma di Industria / Impresa 4.0. In particolare, le principali tematiche oggetto di sviluppo sono le seguenti:
  - additive manufacturing / 3D printing: è in corso lo sviluppo di un sistema con caratteristiche particolari, idoneo per la stampa 3D di parti di grosse dimensioni.
  - augmented reality: applicazioni di realtà aumentata per la formazione di tecnici e di operatori, per il monitoraggio di variabili fisiche sensibili in impianti complessi, per la manutenzione su macchine e impianti
  - big data analytics: applicazione di soluzioni di intelligenza artificiale su macchine di produzione, come, per esempio, logiche per l'analisi dei dati acquisiti via PLC.
  - Internet of things: sviluppo di sensoristica evoluta che permetta la raccolta di dati direttamente in cloud e condivisibile con più impianti di una stessa linea produttiva.
- Date (da – a) da gennaio 2016
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Inmediar, via Pergolesi 13, Milano
- Tipo di azienda o settore Organismo di mediazione accreditato presso il ministero di giustizia
- Posizione ricoperta mediatore
- Principali mansioni e responsabilità Mediatore civile
- Date (da – a) da novembre 2014
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Inpiù Coop, via Palermo 2, Parma
- Tipo di azienda o settore Cooperativa di servizi alle aziende
- Posizione ricoperta socio
- Principali mansioni e responsabilità Tra le attività svolte:
  - preparazione di piani per lo sviluppo del business
  - strategia e riorganizzazione
  - sviluppo della rete commerciale (scelta e valutazione di Concessionari, Agenti, Procacciatori)

- d'affari)
    - introduzione di sistemi di controllo di gestione
    - introduzione di sistemi di *budgeting e reporting*
    - studio per possibili joint-ventures
    - delocalizzazione all'estero di unità produttive
    - preparazione domande per interventi di finanza agevolata
    - valutazione degli intangibili
  
- Date (da – a) febbraio 2004 - ottobre 2014
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro BTS – Business & Technic Systems srl
  - Tipo di azienda o settore società di ingegneria, consulenza di direzione
  - Posizione ricoperta partner, consigliere d'amministrazione
  - Principali mansioni e responsabilità Direttore dell'area internazionalizzazione  
Tra le attività svolte:
    - preparazione di piani per lo sviluppo del business
    - strategia e riorganizzazione
    - sviluppo della rete commerciale (scelta e valutazione di Concessionari, Agenti, Procacciatori d'affari)
    - introduzione di sistemi di controllo di gestione
    - introduzione di sistemi di *budgeting e reporting*
    - studio per possibili joint-ventures
    - delocalizzazione all'estero di unità produttive
    - preparazione domande per interventi di finanza agevolata
  
- Date (da – a) Gennaio 2001 – Marzo 2002
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Regina Industria, Cernusco Lombardone
  - Tipo di azienda o settore azienda metalmeccanica
  - Tipo di impiego direttore marketing
  - Principali mansioni e responsabilità Riportando all'amministratore delegato, avevo la responsabilità di conto economico su diverse linee prodotto (catene a tapparella, catene motociclistiche)
  
- Date (da – a) Febbraio 1999 – dicembre 2000
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Spila – Low & Bonar, Spilamberto (MO)
  - Tipo di azienda o settore Azienda produttrice di articoli in polietilene con il processo dello stampaggio rotazionale
  - Tipo di impiego Legale rappresentante, amministratore delegato
  - Principali mansioni e responsabilità Responsabilità dell'azienda, riportando al general manager Europe, con sede in Inghilterra.
  
- Date (da – a) Giugno 1988 – gennaio 1999
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro Antas spa (in origine IMI srl), Saronno (VA)
  - Tipo di azienda o settore Azienda metalmeccanica produttrice di impianti per vetrerie
  - Tipo di impiego Direttore marketing
  - Principali mansioni e responsabilità Riportavo al titolare. Avevo la responsabilità di sviluppo mercato e prodotto. L'azienda esportava più del 90% del fatturato. Ho contribuito a triplicare il fatturato in 5 anni, acquisendo come clienti tutti i principali gruppi vetrari mondiali.
  
- Date (da – a) Settembre 1986 – maggio 1988
  - Nome e indirizzo del datore di lavoro EDRA srl, Milano
  - Tipo di azienda o settore Società di consulenza
  - Tipo di impiego Ingegnere di progetto
  - Principali mansioni e responsabilità Sviluppo modelli di simulazione real-time

## Istruzione e formazione

- Date (dal) 2014
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Soggetti vari
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corsi di aggiornamento professionale per mantenere l'abilitazione
- Qualifica conseguita Riconoscimento crediti formativi (almeno 30 all'anno)
  
- Date (da – a) 2012-2012
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Accademia di mediazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso base PNL
- Qualifica conseguita Attestato
  
- Date (da – a) 2011-2011
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Aequitas ADR
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso per mediatori civili
- Qualifica conseguita Diploma / accreditamento presso ministero Giustizia
  
- Date (da – a) 2000-2000
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione London School of Economics
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Gestione aziendale
- Qualifica conseguita Attestato
  
- Date (da – a) 1999-1999
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione SDA Bocconi
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso per executives
- Qualifica conseguita Diploma
  
- Date (da – a) 1979 - 1985
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Politecnico di Milano
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Corso di laurea in ingegneria meccanica
- Qualifica conseguita Laurea a pieni voti in ingegneria meccanica, e successiva abilitazione all'esercizio della professione (sono iscritto dal 1988 all'Ordine degli ingegneri di Milano al n. 15415).

## Capacità e competenze personali

Madrelingua

**italiano**

Altre lingue

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

<b>inglese</b>	<b>francese</b>	<b>tedesco</b>
----------------	-----------------	----------------

avanzato	avanzato	elementare
----------	----------	------------

avanzato	avanzato	elementare
----------	----------	------------

avanzato	buono	elementare
----------	-------	------------

Capacità e competenze relazionali

Mi sono occupato, soprattutto da un punto di vista marketing e commerciale, di impiantistica industriale per molti anni. In questo settore è impossibile operare autonomamente: tutti i progetti sono realizzati in squadra, con un approccio multidisciplinare. Inoltre, lo specifico settore applicativo (quello vetrario), mi ha portato a viaggiare in tutto il mondo, acquisendo familiarità con le più diverse culture.

Capacità e competenze organizzative

Ho sviluppato specifiche competenze nella gestione di gruppi di lavoro, nell'esecuzione di progetti complessi, nell'ascolto delle esigenze altrui. Da sette anni sono attivo nella consulenza finalizzata alla costituzione di reti di imprese (ex L.122/10).

Capacità e competenze tecniche

Oltre alle conoscenze prettamente ingegneristiche, derivanti dalla formazione accademica, ho acquisito specifiche competenze nel settore commerciale e del marketing B2B (soprattutto internazionale); nell'organizzazione e nella gestione aziendale; nella valutazione dei bilanci; nelle tecniche di mediazione. Ho infine sviluppato le tecniche legate alla partecipazione a bandi di finanza agevolata e all'accesso alle agevolazioni fiscali.

Capacità e competenze artistiche

Ho notevole facilità nello scrivere e nel parlare in pubblico. Queste capacità derivano dalla passione per la lettura e da precedenti esperienze come attore (ho frequentato la scuola CRT) e corista in un coro polifonico. Sono stato relatore a numerosi convegni, in Italia e all'estero, organizzati da Camere di commercio (tra le altre, Savona, Milano - <https://vimeo.com/57949849> -, Firenze, Biella); associazioni di categoria (tra le altre, Piacenza, Norimberga), università e enti di ricerca (Parma, Padova), Ordini professionali (Torino, Gorizia, Roma, Milano). Ho scritto numerosi articoli in riviste di settore (case editrici: Artech Publishing, Tecniche Nuove, Artenergy). I temi oggetto dei miei interventi hanno riguardato: marketing B2B; reti commerciali; contrattualistica (in "squadra" con avvocati); condizioni di fornitura e di vendita; controllo di processo; tecniche di mediazione; modelli per il controllo di gestione; metodi per la determinazione del valore degli asset immateriali; le reti di imprese).

Patente

B

## Ulteriori informazioni

Dal 2002 ho partecipato, in qualità di temporary export manager (TEM), a numerosi progetti di internazionalizzazione per PMI. In particolare, con la Regione Piemonte e la Provincia di Torino ho partecipato a tutte le edizioni di IES, IES PIA, IES Tutor. Ho fatto parte della commissione giudicante nell'ambito del progetto Provint. Ho partecipato come TEM ai progetti Spring3, Spring5 e GATE, della Regione Lombardia, e al progetto Temporary Manager della regione Toscana. Complessivamente, ho affiancato oltre 40 aziende in progetti di internazionalizzazione. Con diverse ho proseguito la collaborazione anche dopo la conclusione del progetto finanziato con risorse pubbliche. In funzione del livello di conoscenza e di organizzazione dell'azienda rispetto alla presenza commerciale all'estero la mia consulenza ha riguardato: a) predisposizione di un piano di sviluppo all'estero; b) predisposizione del materiale promozionale in lingua; c) individuazione dei prodotti / servizi "vendibili" all'estero; d) redazione offerte; e) incontro con potenziali clienti; f) affiancamento durante la trattativa; g) accompagnamento a fiere; h) impostazione modelli di contabilità industriale; i) impostazione di una rete commerciale.

Sono inserito nell'elenco dei mediatori e dei consulenti tecnici dell'ICC (International Chamber of Commerce) di Parigi.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D.Lgs. 196/2003.