

## CURRICULUM VITÆ

### DATI ANAGRAFICI



### ATTIVITA' PROFESSIONALE

#### Saim Spa, dal 15.01.2002 ad oggi

- Azienda: commerciale italiana con oltre 50 dipendenti e ca. 30 milioni di Euro di fatturato, capogruppo 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 più ruoli con funzione direttiva:

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

**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, oggi 9001:2015), incluse le fasi di *progettazione e sviluppo*, l'attuale attività è volta al mantenimento e miglioramento continuo di tutti i processi aziendali.

**Membro dell'Organismo di Vigilanza** (periodo 2017-19): vigilanza sulla *compliance* del Gruppo ai sensi del D.Lgs. 231/2001 e s.m.i, (SAIM S.p.A. ed IN.CO.FIN. S.r.l.).

Competenze: **attività di sviluppo del mercato B2B** con tutti gli enti di interfaccia dei partner e 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.

L'attività è bi-direzionale e si svolge sia per l'importazione di sistemi meccanici verso l'Italia, sia per l'export di componentistica meccanica di base dall'Italia verso l'estero (specialmente Paesi di lingua tedesca).

**gestione della BU** che prevede: preparazione di budget, business-plan operativo e cooperazione al business-plan strategico, con interfaccia diretta della direzione aziendale (amministratore delegato e direzione amministrativa).

Inoltre gestione del personale della BU.

**Gestione del Sistema Qualità** che comporta la gestione del sistema, del Manuale Qualità, 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 del sistema complessivo, in riferimento a tutte le funzioni aziendali.

Monitoraggio del corretto utilizzo del *Risk Management* relativo alle 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 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 e lo sviluppo tecnico.

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 (fuel-cells incluse) per la **Business Unit OE-Automotive**, con la responsabilità di sviluppare le vendite **B2B** di componenti e sistemi nell'ambito del primo equipaggiamento con i costruttori **OEM** di motori italiani (settore auto, camion e moto), operando in rappresentanza di gruppi multinazionali esteri.

**Competenze:** rapporti con i partner esteri e con costruttori italiani .  
Uffici acquisti per le fasi di intelligence per nuovi progetti, elaborazione, proposta ed espletamento del sourcing e della trattativa commerciale fino alla definizione del contratto.  
Direzioni tecniche per le fasi: R&D, proposizione, co-design, definizione e sviluppo del prodotto, qualificazione di prodotto e fornitore.

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

**Azienda:** metalmeccanica, ca. 50 dipendenti, fatturato di ca. 10 miliardi di Lire.

**Settore:** specializzata nella carpenteria pesante in alluminio ed acciaio inox: incastellature strutturali, sistemi d'accesso per le macchine per la fabbricazione della carta, hely-deck per unità petrolifere off-shore.

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

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

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

**Azienda:** filiale italiana del gruppo Dungs (1'000 dipendenti, fatturato ca. 100 milioni di Marchi), a seguito di acquisizione di IBV Italia (commerciale con 8 dipendenti, fatturato ca. 4 miliardi di Lire, rappresentanza in Italia di aziende tedesche ed elvetiche: Dungs stessa, Bosch-Junkers Thermotechnik, Satronic-Honeywell, Conectron-Motoren, EGA-Armaturentechnik).

**Settore:** controllo e 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 AM sul territorio nazionale.

**Competenze:** nel caso dei Clienti OEM proposizione tecnica del prodotto, supervisione del customer-service e pricing.  
Nel caso AM 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 AM sul territorio nazionale.

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

## ABILITAZIONI – COMPETENZE - CERTIFICAZIONI

### Lingue Certificate

- **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** e **certificato Deutschen Volkshochschul-Verband** del 20.07.1998

### Abilitazioni Ufficiali & Competenze Certificate

- Abilitazione all'**Esercizio della Professione di Ingegnere** dal 1998 (I sessione).
- Abilitazione **Professionista Antincendio** c/o registro VVF - Ministero dell'Interno dal 2008, art . 16 D.Lgs. 139/2006 e s.m.i. (ex L. 818/84).
- Abilitazione **Soggetto Certificatore** per la Certificazione Energetica degli Edifici dal 2010, DGR VIII/8745 Regione Lombardia e s.m.i.
- Certificazione delle Competenze Professionali **CERT'ing Advanced** per il comparto **Gestione Aziendale e Qualità** dal 2013 (in precedenza Certificazione **Qing**).
- Iscrizione nel registro **Esperto Industria 4.0** c/o Ordine degli Ingegneri della provincia di Milano dal 2017.

### 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' LIBERO-PROFESSIONALE

- Attività di **Certificazione Energetica degli Edifici** (catasto energetico CENED presso Regione Lombardia ex DGR VIII/8745 e s.m.i.), con esperienza di **edifici civili, commerciali, industriali, artigianali, logistici, sportivi e sanitari**.
- Attività di **Prevenzione Incendi**, (ex L. 818/84). Attualmente risulta tra la 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 Energia**, organo specialistico consultivo interno, dal 2008 ad oggi.
- Membro della **Commissione Qualificazione Professionale**, organo specialistico **valutativo** interno, dal 2012 ad oggi
- Membro della **Commissione Industria Enti Servizi** (periodo 2007-17), organo specialistico consultivo interno.
- **Esperto Valutatore** per la Fondazione del **Consiglio Nazionale degli Ingegneri** (in precedenza per l'Ordine di Milano) per la **Certificazione delle Competenze Professionali degli ingegneri CERT'ing** (in precedenza per la Certificazione **Qing**) e la concessione dell'uso dei relativi marchi, per le aree:
  - Gestionale Aziendale e Qualità
  - Meccanica
  - 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 preparata nel corso di una ricerca auto motive svolta in Germania e redatta in inglese: *“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, su una ricerca sperimentale per lo sviluppo di un motore automobilistico, in collaborazione con Nissan ed il 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 di rilievo

- *“Lo Sviluppo della Culturadell’Integrità Etica”* (2019), UNI e Ordine Ingegneri Milano, Milano
- *“Il successo del Business attraverso il Valore delle Persone”* (2019), Mattei, Milano
- *“Auditor Interno SGQ”* (2018), IMQ, Milano
- *“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.
- *“Primo soccorso + BLS”* (2013) – Trentino Emergenza 118
- *“Corso Risk Management (D.Lgs. 231/2001)”* (2012) – Consilia, Milano
- *“Corso Privacy” (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).
- **Istruttore Maestro** nel ciclismo di 1° livello FCI-CONI / UCI (Federazione Ciclistica Italiana / Union Cycliste Internationale).