

- ✓ Definizione del budget di acquisto
- ✓ Gestione dell'appalto immobiliare per la costruzione dello stabilimento di villanova (valore circa 70 mil euro)

- Principali realizzazioni:

L'azienda stava sviluppando una nuova famiglia di velivoli per la business aviation (P1XX) che le faranno fare un consistente salto di fatturato (molto vicino al livello del miliardo di dollari). Si trattava di consolidare ed efficientare la supply chain della attuale famiglia di prodotti (velivolo P180 e parti motore) e di creare la supply chain per la nuova famiglia di velivoli (risorse umane, marketing, negoziazioni, contratti, start up ecc ecc). Sono state fondamentali spiccate doti negoziali e ottime conoscenze della contrattualistica internazionale. Per poter affrontare le nuove opportunità, l'azienda ha deciso il trasferimento dal vecchio sito industriale di Finale Ligure a quello nuovo di Villanova d'Albenga. Nuovo sito di cui ho seguito tutta la parte relativa alla assegnazione degli appalti e conseguenti attività di trasferimento e start up.

Ho mediamente ridotto il costo dei materiali di circa il 2% anno nonostante gli aspetti inflattivi.

Ho riorganizzato la gestione del processo di acquisto integrando la pianificazione con la parte commerciale di acquisto.

2007 **Bitron Service (gruppo Bitron)** (Grugliasco, 20 dipendenti. Fatturato: 15Mil €)

Commercializzazione dei prodotti del gruppo Bitron nell'ambito dell'aftermarket.

General Manager

Principale realizzazione:

aggregare un'area di business mai gestita direttamente da Bitron ma dai produttori finali. E' stata creata una apposita rete di distribuzione, un magazzino specifico, una rete di vendita diretta. Il fatturato (inizialmente nullo) su base annua si aggirava intorno ai 15 milioni di euro (con elevati livelli di redditività) al termine del mio anno di gestione. La principale difficoltà, oltre alla creazione della struttura e del business, è stata quella di considerare come competitor aziende che erano, nel contempo, i nostri principali clienti per le linee di produzione.

2002 -2006 **BITRON - DIVISIONE ELETTRODOMESTICI** (Collegno TO, 2000 dip., 250 mil €)

Produzione per i principali OEM di componenti per elettrodomestici

Direttore Supply Chain (riporto diretto al direttore generale di divisione)
direzione degli enti Acquisti e Logistica di 5 stabilimenti in Italia e all'estero.

Principali realizzazioni:

in area acquisti:

- 1 efficienza prezzi: consistente e costantemente riduzione del costo medio di acquisto di circa il 3% anno
- 2 riduzione del parco fornitori di circa il 40% grazie a verticalizzazioni, aggregazioni e utilizzo service provider
- 3 diminuzione dei lotti minimi di consegna e quindi riduzione magazzino e incremento flessibilità
- 4 apertura del mercato cinese

In area logistica:

- 1 riduzione del valore dei magazzini di circa il 40% durante l'intero mandat
- 2 progetto "giro del latte": consegne dirette dai fornitori di componentistica agli assemblatori evitando i nodi logistici interni
- 3 chiusura dei magazzini intermedi interni agli stabilimenti (i componenti sono solo a bordo linea in una ottica di flusso teso)
- 4 riparametrizzazione del sistema informatico (lotti, precessioni, tempi di flusso.....)
- 5 introduzione della tecnologia RFID (sistema di identificazione remoto dei contenitori)
- 6 standardizzazione dei contenitori per gestione kanban
- 7 MRP integrato multistabilimento giornaliero per minimizzare gli effetti della fluttuazione della domanda dei clienti
- 8 diminuzione del numero di persone operanti in logistica di circa il 20%
- 9 progetto lay out logistico per il nuovo stabilimento Elbi di Collegno (area 50.000 mq)

2001 VALEO- divisione sistemi elettrici di connessione

Produzione cablaggi per Automotive

Direttore industriale

Nella posizione avevo la responsabilità funzionale di 6 stabilimenti di cui 3 all'estero

Principali realizzazioni:

Creazione di un direzione di logistica integrata per gestire in modo sinergico i 6 stabilimenti
Gestione metodica della assunzione del personale negli stabilimenti del nordafrica

2000 MANULI AUTOMOTIVE (Trezzano sul naviglio-MI- Fatt: 300mil €)

Produzione tubi alta e bassa pressione per automotive

Direttore Supply Chain

Principali realizzazioni:

Efficientare tutta la catena del valore introducendo la tecnica di programmazione kanban (sistema a 3 cartellini da me sviluppato) e sinergizzando tutti gli stabilimenti.
Riduzione del costo del personale interinale grazie ad accordo quadro con Manpower di circa il 15%
Riduzione del costo di acquisto medio di circa il 3%

1996 FIMET MOTORI E RIDUTTORI (Bra-CN, 220 dip. Fatt: 30mil€)

Produzione di motori e motoriduttori elettrici asincroni industriali

Direttore operativo (primo conseguimento della dirigenza)

Principali realizzazioni:

Implementazione visual Factory e lean production.
Programma di outsourcing con relativo piano di riduzione del personale di 100 unità (da 330 a 220).
Raggiungimento del pareggio a bilancio.
Riduzione del costo di acquisto medio del 4% annuo (principalmente con l'utilizzo di fonderie turche)

1995 FRAMATOME CONNECTORS (Borgaro torinese, 200 dip. Fatt:30 milioni €)

Azienda multinazionale leader nella produzione di connettori elettrici

Responsabile di produzione (riporto diretto al direttore generale)

Principali realizzazioni:

Gestione e riprogrammazione dei reparti stampaggio plastica e tranciatura di precisione.

1990 ALENIA AERONAUTICA (Torino)

Principali realizzazioni e ruoli ricoperti:

- 1990 Assunzione presso ALENIA nel dipartimento di Ingegneria di fabbricazione dove mi sono dedicato allo sviluppo di nuovi processi
- 1992 Responsabile di un gruppo di lavoro integrato operante presso la DASA di Monaco per l'assemblaggio del prototipo numero 1 dell'EFA

- 1993 Responsabile di produzione del reparto “lavorazione materiali compositi” avente un organico di circa 90 persone.
- 1994 Task manager dei programmi civili alle dirette dipendenze del direttore di stabilimento (in particolar modo il programma Nacelle di Pratt and Whitney). In questa posizione mi sono occupato della gestione delle commesse in termini di avanzamento programmi, controllo dei costi, interfaccia con i clienti e con i fornitori.

CARATTERISTICHE RELAZIONALI E ORGANIZZATIVE

.Negli anni, partendo da un percorso di crescita personale prima che professionale e che ha incluso anche alcuni anni di analisi individuale, ho migliorato le mie capacità relazionali stabilendo con le persone un contatto più diretto, più sincero e meno filtrato. In ambito professionale ho quindi cercato di aiutare le persone a far emergere i problemi sia professionali che relazionali cercando insieme le migliori possibilità di soluzione degli stessi. Ho cercato di far emergere i talenti delle persone piuttosto che metterli di fronte alle loro difficoltà. A livello personale sto seguendo un corso biennale con la scuola IBTG GESTALT di Torino dal titolo “Gestalt nelle organizzazioni”. Di fatto un corso di coaching e “terapia” delle organizzazioni (sociali, sportive, industriali....). Sin dalle mie prime esperienze professionali mi sono trovato di fronte alla necessità di organizzare persone e attività. Anche in virtù di quanto scritto sopra, il mio modo di gestire le persone è profondamente cambiato. Partendo da una fase iniziale basata sostanzialmente su forte determinazione, autorità e capacità di “trascinare”, in parallelo ai miei percorsi personali , oggi punto di più sull’ascolto, sulle motivazioni che emergono dal gruppo focalizzandoci su obiettivi comuni, realmente fortemente condivisi con trasparenza e onestà.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03