

---

## Profilo Professionale

---

Ho maturato significative esperienze in contesti multinazionali industriali sia in Italia che all'estero ricoprendo ruoli di responsabilità crescente fino alla posizione di Direttore Generale di una media azienda con un P&L di circa 400 Mio Euro e precedentemente di Senior Vice President Supply Chain in riporto all'amministratore delegato con gestione diretta di un budget di acquisti di 1,2 Mld Euro. Ho acquisito competenze gestionali in realtà complesse (riorganizzazioni, progetti di efficienza operativa, acquisizioni) in geografie differenti (Usa, Europa, Asia); competenze specifiche negli acquisti e nella logistica in contesti differenti con forte orientamento al risultato. Grande esperienza in settori industriali complessi e nel mondo delle utilities/servizi. MBA, ottima conoscenza del tedesco e dell'inglese, determinazione e innovazione completano il mio profilo.

## Esperienza Professionale

---

**Settembre 2015-oggi : SETA SpA, Settimo Torinese, Azienda operante nella gestione integrata dei rifiuti (fatturato 34 Mio Euro, 250 collaboratori) , partecipata di Waste Italia, gruppo Kinexia**

**Senior Advisor dell'AD di Waste Italia**

Responsabilità:

- Definizione della nuova governance e organizzazione dell'azienda Seta SpA
- Ottimizzazione della gestione operativa dei servizi di igiene urbana
- Ottimizzazione degli acquisti e della logistica

**Marzo 2012-Marzo 2015 AMSA SpA, Gruppo A2A, Milano, Azienda operante nella Gestione integrata dei rifiuti (fatturato 380 Mio € per 3300 collaboratori)**

**Direttore Generale**

Responsabilità:

- Definizione e implementazione della strategia di integrazione dell'azienda nel Gruppo A2A – Filiera ambiente
- Gestione completa di un P&L di 380 Mio € e di un budget di investimenti di 150 Mio Euro (piano a 5 anni)
- Sviluppo del business in ambito nazionale per acquisizioni e partecipazioni a gare
- Gestione del business con obiettivi di eccellenza operativa, di innovazione e di efficienza basata su valutazioni make or buy e rinegoziazione contratti d'acquisto
- Presidio dei rapporti con gli Enti Regolatori, le Istituzioni locali e le associazioni di consumatori.

Principali risultati:

- Integrazione dei principali processi di business nella corporate A2A
- Efficienze operative del 10% dei costi fissi e incremento della marginalità del business con la riorganizzazione dei servizi
- Ampliamento del business attraverso partecipazione a gare pubbliche
- Saving del 5% sulla rinegoziazione e ottimizzazioni dei contratti d'acquisto

**2008-2011 FIAT GROUP AUTOMOBILES SpA, Torino: azienda multinazionale nel settore auto (fatturato di 26 Miliardi € per 53.000 collaboratori).**

**Giugno 2010- Settembre 2011 Supply Chain Management: Senior vice president (responsabilità mondo) in riporto all'AD**

**Amministratore delegato e Presidente della I-fast Automotive Logistics e Presidente della società I Fast Container Logistics (del gruppo FIAT)**

Responsabilità:

- Gestione di un budget di acquisto di 1,2 Mld Euro per tutta la logistica inbound e outbound (a livello mondo)
- Definizione e implementazione dei flussi di materiale dai fornitori alle fabbriche italiane ed estere e del piano di distribuzione del prodotto finito a livello mondo
- Responsabile della definizione e gestione dei contratti d'acquisto di trasporto/servizio
- Definizione dei piani di produzione industriale in relazione alla domanda commerciale, alle richieste del brand/ mix di prodotto e ai vincoli produttivi
- Definizione e implementazione dell'organizzazione e dei processi della supply chain nel percorso di internazionalizzazione dell'azienda in Serbia, Cina, India e Russia

- Gestione dell'integrazione con Chrysler con ridefinizione dei processi e dei sistemi informatici a supporto
- I-Fast container Logistics: definizione e implementazione di un gruppo d'acquisto trasversale di Gruppo dei servizi di trasporto e dei contenitori (start up previsto a settembre 2011)

**Principali risultati:**

- Integrazione di tutti i processi della Supply Chain per la gestione dei prodotti Jeep e Chrysler in Europa
- Saving del 10% del budget grazie a una forte rivisitazione del network logistico distributivo inbound/outbound
- Miglioramento di tutti gli indicatori economico-gestionali (riduzione del circolante, riduzione dei costi fissi etc.)

**2008 - Giugno 2010 Supply Chain Management: Direttore outbound logistics mondo**

**Amministratore delegato della società del Gruppo "I-Fast Automotive Logistics", Torino società operante nel trasporto, (fatturato di 40 Mio Euro per 165 collaboratori)**

- Gestione di un budget di 700 Mio Euro per i contratti di acquisto di trasporto
- Definizione di azioni per migliorare il time to market del prodotto finito e per ridurre lo stock di proprietà
- Definizione della logistica per la nuove società del Gruppo Fiat India (JV con Tata), Fiat China, Fiat Serbia
- Gestione del progetto d'integrazione della logistica distributiva con Chrysler in ambito europeo
- Managing director della società di trasporto del Gruppo I-Fast per un fatturato di 40 Mio Euro: definizione del nuovo piano strategico con rivisitazione della strategia commerciale, del modello organizzativo e di tutti i processi operativi per assicurare alla società una crescita del fatturato del 20% in 3 anni

**Principali risultati:**

- Saving di 30 Mio Euro, grazie alla riorganizzazione del piano distributivo e all'insourcing di attività
  - Standardizzazione dei processi per la gestione operativa della distribuzione con indicatori di sintesi
  - Stipula di accordi pluriennali con grandi operatori logistici (per un valore di oltre 200 mio Euro/anno)
- Chiusura di bilancio 2009 della società I FAST in attivo (in anticipo di un anno verso il piano), aumento del fatturato in linea con gli obiettivi di piano (da 32 a 40 Mio Euro in 2 anni)

**2002-2008 TRENITALIA: azienda leader nel trasporto ferroviario (passeggeri e merci), fatturato di 4,9 Miliardi € per 54.000 collaboratori)**

**2005-2008 Direttore Regione Lombardia**

**Responsabilità:**

- Gestione di un P&L di 330 Mio Euro
- Presidio dei rapporti con l'Ente Regolatore, le Istituzioni locali e le associazioni di consumatori.
- Definizione della strategia commerciale della Direzione Regionale (accordi, joint venture, esternalizzazioni)
- Gestione delle risorse umane di competenza (1500 persone); definizione di piani di sviluppo e formazione del personale; gestione delle relazioni sindacali
- Gestione del business in tutti i suoi aspetti (acquisti, personale, produzione, manutenzione, commerciale)

**Principali risultati**

- Riorganizzazione della rete di vendita diretta (sportelli) e indiretta (Agenzie, PVT) con aumento del fatturato (+17%) e riduzione dei costi di distribuzione (- 15%)
- Riduzione costi operativi del 3%, recupero di tutte le performance operative del servizio (puntualità, disponibilità flotta) miglioramento della customer satisfaction del 6%
- Costituzione di una Joint venture con FNM e ATM per il servizio sull' S5 Milano -Varese
- Esternalizzazioni di tutte le attività "non core" con saving del 10% sui costi commerciali

**2004-2005 Fleet manager (Responsabile di 8 impianti)**

Responsabilità:

- Gestione flotta di 3725 carrozze dedicate al brand InterCity/Notte/Internazionale distribuita su 8 impianti manutentivi.
- Definizione e implementazione di un sistema strutturato di monitoraggio operativo ed economico della flotta.
- Gestione delle risorse umane di competenza (8 dirigenti e 70 quadri); definizione di piani di sviluppo e formazione del personale
- Process reengineering dei principali processi d'impianto per aumentare l'efficienza produttiva
- Definizione dei budget dei singoli impianti
- Responsabile del progetto "ottimizzazione della logistica" (RSMS rolling stock management system)
- Responsabile dei progetti d'investimento per il revamping della flotta (budget gestito di 300 Mio Euro) a supporto della strategia di differenziazione dei diversi prodotti

Principali risultati:

- Costruzione di un tableau de bord (ancora in uso)
- Aumento della produttività del 10% in seguito a riorganizzazione turni di lavoro
- Riduzione stock di magazzino in valore (-30%) e categorie (20%), aumento rotazione di magazzino (+20%)
- Negoziazioni dei contratti di investimento con tutti i fornitori con saving di commessa del 5%-10% e consegne nei tempi previsti

**2003-2004 Plant manager**

Responsabilità

- Ristrutturazione del principale impianto di manutenzione della flotta Eurostar: ottimizzazione e gestione dei processi di manutenzione e upgrading della flotta
- Realizzazione di un "tableau de bord" tecnico-gestionale ed economico della flotta
- Gestione degli investimenti e dei contratti d'acquisto con i fornitori esterni
- Lancio del brand "T-Biz - la business class di Trenitalia"

Principali risultati:

- Aumento affidabilità (+ 50%) e disponibilità della flotta (+10%)
- Riduzione costi operativi (-10%) e costi del personale (-6%)

**2000-2003 ROLAND BERGER Strategy Consultants, Milano – Società di consulenza strategica con filiali in tutto il mondo. Fatturato Italia di 20 Milioni € per un totale di 40 consulenti. Manager**

Responsabilità:

Gestione di progetti in team con task e tempi definiti. Progetti più importanti:

- Trenitalia - Flotta Eurostar ETR500: Recupero delle performance RAM (Reliability, Availability and Maintenance) della flotta agendo su 5 leve principali: manutenzione, gestione impianto/processi, acquisto e disponibilità ricambi, diagnostica e Root Cause Failure Analysis
- Primari gruppi assicurativi: PMI - integrazione dei processi "Liquidazione Sinistri" - Organizzazione della nuova funzione e ottimizzazione dei processi esistenti
- Gruppo leader nel settore Oil & Gas: Ridisegno della struttura organizzativa "Corporate" – Definizione responsabilità e ruoli delle funzioni corporate e di business unit
- Primaria compagnia aerea:
  - Ridisegno e ottimizzazione del network (collegamenti inbound/outbound)
  - Valutazione di possibili scenari (quote di mercato/reddittività rotte) in base al ridisegno del network

Principali risultati:

- Sempre in linea con le aspettative del top management dei vari clienti

**1996-1998 SIEMENS AG, Div. Automation & Drive Motion Control, Germania. Multinazionale operante nella produzione in diversi settori industriali. Fatturato mondo di 72 Miliardi € per 475.000 collaboratori Centro logistico mondiale di produzione e distribuzione di componentistica industriale Supply chain and distribution manager**

Responsabilità:

- Gestione della logistica distributiva per Italia e Francia (fatturato 125 Mio Euro)
- Gestione del progetto di ottimizzazione della Supply Chain

Principali risultati:

- Riduzione dei lead time di produzione, riduzione del TTM (time-to-market), miglioramento della flessibilità e puntualità del servizio (livello di servizio raggiunto pari al 95%) con sistemi di supporto SAP

**1990-1995 SIEMENS S.P.A, Milano (Divisione Automazione Industriale), Milano**

**Responsabilità:**

- Gestione pianificazione e programmazione commesse
- Area marketing e logistica di divisione - Responsabile della logistica in entrata:
  - Gestione rapporti con casa madre per elaborazione pianificazione annuale consumi e scostamenti mensili
  - Gestione dei principali indicatori operativi: livelli di riordino, LT di consegna, stock-out, rotazione, obsolescenza di magazzino, lancio nuovi prodotti, etc.

**Principali risultati:**

- Miglioramento degli indici di rotazione magazzino (+7%), riduzione obsolescenza in valore (-10%)

**Informazioni Personali**

---

**Studi:**

- 1999 **SDA BOCCONI, Milano: MBA** Master of Business Administration - Borsa di Studio Siemens.
- 1992 **I.U.L.M., Milano: LAUREA** in Lingue e Letteratura Straniere Moderne.

**Lingue:** Inglese: Ottimo Tedesco: Ottimo Francese: Scolastico

**Luogo e data di nascita:** Milano (I), 29/10/1967

*Paolo Pizzarello*