

MASSIMO GARGINI
CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome MASSIMO GARGINI
Indirizzo
Telefono
E-mail
Nazionalità Italiana
Data di nascita

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da -- a) Dal 06.2012 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro Attività professionale in proprio
- Tipo di azienda o settore Consulenza
- Tipo di impiego Consulente aziendale e di direzione, formazione, tutoraggio e temporary management.
- Principali mansioni e responsabilità
Progetti, Corsi e interventi Formativi 06.2012 – 06.2019 – su richiesta diretta delle imprese e/o su incarico di APID Torino, 2i3T Incubatore di impresa dell'Università degli Studi di Torino, CCIAA Torino, Asti, Novara, Biella, Vercelli, Aosta, Ravenna, CEIP Centro Estero per l'Internazionalizzazione, Skillab (U.Ind. TO), Foraz Novara - Associazione Industriali Novara, Università di Scienze Gastronomiche, Ente Val Sangone Turismo, Consorzio Professione Più.
Alla data attuale, progettati ed erogati oltre 100 progetti formativi per > 2200 ore complessive che hanno interessato >800 imprese, >1300 partecipanti. Tematiche: business planning e pianificazione, internazionalizzazione ed export management, negoziazione e relazione cliente, nazionale ed internazionale, project management, sales & marketing strategico ed operativo, oltre ad attività formative *ad hoc* su richiesta imprese.
Consulenza aziendale e di Direzione (piccole medie imprese piemontesi)
Realizzati, anche su incarico di Enti territoriali, circa 60 progetti di consulenza, tutoraggio e supporto alle imprese ed alla Direzione aziendale. Gli interventi (da min 3 a max 20 gg) hanno interessato le seguenti macro-aree/attività:
 - Revisione della strategia aziendale e Business Planning;
 - International Business e Marketing management: supporto alla Direzione aziendale check up preparatorio a progetti di internazionalizzazione e/o contributi a valutazioni su strategia di sviluppo internazionale

- Interventi per miglioramento processi nelle aree sales (customer sales organization) e di relazione cliente (customer centricity and customer care)
- Contributi, anche con partecipazione diretta, alla loro negoziazione in ambito nazionale ed internazionale.
- Miglioramento dei processi di valutazione delle iniziative commerciali e predisposizione delle offerte.
- Temporary Export Manager (progetti co-finanziati M.I.S.E.)

Settori/mercati coinvolti: Bio/Elettro medicale (3), Editoria (1), Componentistica industriale (17), Automazione e beni industriali (13), Automotive e Movimento terra (7), Arredamento (3), Ente pubblico (1), Alimentare (9), Servizi (4)

Check Up aziendali (piccole-medie imprese piemontesi)

Per conto CEIP Centro Estero per Internazionalizzazione e CCIAA Torino, partecipato a progetto di analisi delle potenzialità del territorio e di valutazione dello stato di salute aziendale. Svolti 14 interventi.

Partecipazione al progetto di attrazione investimenti e valutazione potenzialità del territorio piemontese

Attività, svolta in supporto diretto al CEIP Centro Estero per Internazionalizzazione Piemonte – Area Attrattazione investimenti, dal 09.2018.

Check Up, raccolta e riclassificazione dati eco-fin, verifica interesse e potenzialità delle aziende – pmi - alla partecipazione a operazioni di finanza straordinaria (M&A e IDE) e processi relativi.

Progetto in progress che prevederà un coinvolgimento, con supporto alle PMI, anche nelle fasi di avviamento delle trattative negoziali o contributi alla preparazione di esse.

05/2009 al 12/2012

✓ 2i3t Scarl

• Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Incubatore d'impresa dell'Università degli studi di Torino

Consulente senior.

Erogati servizi di affiancamento alle Start-Up innovative e tutoraggio ai neo-imprenditori, attività di supporto su Business model e Business plan, partecipazione al comitato esecutivo – membro esterno - di valutazione dei progetti delle neo-imprese. *(attività a complessive 23 Start-Up. Settori: agrario, agro-alimentare, veterinario, biotecnologie applicate, servizi informatici per settore medicale ed elettromedicale).*

• Date (da – a)

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

07.1999 al 04.2009

TE Connectivity – Svizzera (sede legale); New Jersey USA (headquarters)

Grande Corporate americana (Top 100 Fortune) con fatturato 12 MLD \$ – Elettronica e componenti per applicazioni su differenti settori industriali

EMEA Director, Sales & Marketing

Global WW Key Account Manager

Gestione strategica e operativa dell'unità commerciale e marketing con responsabilità sul centro di profitto e di risultato.



Sviluppo ed espansione business, coordinamento internazionale progetti di introduzione nuovi prodotti, negoziazione accordi e contratti internazionali di fornitura con grandi gruppi; Negoziazione progetti per fornitura impianti industriali; Referente mondiale per la gestione e la relazione con WW Key Customer Electrolux (#1 WW) e Indesit (#6); Membro del comitato strategico WW Elettrodomestico – definizione strategie ed obiettivi L.T. mercato - strategie di posizionamento prodotti – piano economico-commerciale.

Valore Business gestito ca.110 Mio \$ e duplice riporto a VP Sales & Marketing Europa e Global Marketing World Wide

Gestione, diretta e/o funzionale, di 30 collaboratori (12 Italia e 18 Estero)

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Dal 07.2002 al 12.2004

Tyco Electronics Italia Spa (già parte del gruppo Tyco International con sede alle Bermuda) – Svizzera (sede legale); Pennsylvania USA

EMEA Product Manager

Incarico temporaneo su richiesta Direzione Europea

Contributo allo sviluppo di nuovo modello di gestione per integrazione geografia-mercati-prodotto con gestione delle 5 linee prodotto con responsabilità EBITDA; fatturato gestito circa 40 Mio Euro.

Responsabilità su programmi di razionalizzazione costi prodotto ed espansione produttiva

Project leader sviluppo nuovi prodotti.

Membro del programma di armonizzazione prezzi EMEA.

Riporto al Direttore Tecnico e Prodotti EMEA.

✓ *Principali risultati/attività: riduzione costo medio prodotti 10% ed avvio nuova sorgente produttiva Far East (partecipazione al team di lavoro)*

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

01.1997 al 06.1999

AMP Inc. (USA)

Gruppo Multinazionale americano – Settore elettromeccanico con produzione e vendita di terminali e connettori ed attrezzature di produzione cablaggi

Business Unit EMEA Director

Sales & Marketing (South and North Europe)

Gestione commerciale strategica e operativa, con responsabilità P&L (EBIT) e su espansione del portafoglio clienti, responsabilità diretta su clienti strategici e sviluppo relazioni internazionali con negoziazione accordi di fornitura e leadership progetti di sviluppo nuovi prodotti.

Valore business gestito 55 Mio Euro con riporto a Direzione Europa

Gestione di 25 collaboratori (12 Italia; 13 Estero).

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

Dal 06.1994 al 12.1996

AMP Italia Spa – Collegno (Torino)

Società del gruppo AMP Inc – USA; Settore elettromeccanico con produzione e vendita di terminali e connettori ed attrezzature di produzione cablaggi

<ul style="list-style-type: none"> • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Product Production Leader</p> <p>Progetto speciale temporaneo su incarico CEO EMEA per gestione progetto pilota.</p> <p>Gestione operativa, con responsabilità sul centro di costo, di un gruppo multi-funzionale produzione, qualità, logistica, tecnico, controllo gestione.</p> <p>Progetto gestito: razionalizzazione del processo produttivo e ottimizzazione dei costi e della catena del valore di una linea prodotto (processi produttivi coinvolti: stampaggio metallo e stampaggio plastica, assemblaggio, confezionamento, spedizione).</p> <p><i>Principali risultati/attività: Sperimentate metodologie di analisi valore aggiunto (VAM) e trail test su processi di contabilità per attività (ABC) applicati al prodotto.</i></p> <p><i>Riduzione costo prodotto/processo -- Riduzione tempo ciclo e recupero inefficienze -- Miglioramento qualità e riduzione aree di rischio -- Introdotti principi Kan-Ban nella logistica interna, adottate confezioni riutilizzabili e cambi stampo in macchina.</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego 	<p>Dal 01.1985 al 05.1994</p> <p>AMP Italia Spa – Collegno (Torino)</p> <p>Società del gruppo AMP Inc. – USA; Settore elettromeccanico con produzione e vendita di terminali e connettori ed attrezzature di produzione cablaggi</p> <p>Industry Sales & Marketing Manager Italia settore Consumer, (ex Sales Mgr Italia Appliances)</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Gestione operativa commerciale e del post-vendita dell'unità organizzativa italiana con responsabilità sul centro di risultato e sviluppo relazione con grandi clienti diretti</p> <p>Business gestito: Fatturato 15 Mio Euro</p> <p>Riporto: Direzione Commerciale Italia</p> <p>Responsabilità su 7 collaboratori + 4 agenti.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Dal 06.1983 al 12.1984</p> <p>King Mec Spa (oggi parte del gruppo ACCO Brand Corporation) – Settimo Tor.se (TO)</p> <p>Settore cartotecnico con produzione e vendita articoli per ufficio</p> <p>Product Manager – Archiviazione carta</p> <p>Gestione listini prezzo (canale distributivo) e <i>supporto clienti pre-post vendita</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego 	<p>Dal 01.1982 al 05.1983</p> <p>STC Srl (Torino)</p> <p>Azienda commerciale operante nel settore chimico/farmaceutico – prodotti diagnostici per ospedali e laboratori d'analisi</p> <p>Impiegato commerciale</p>



- Principali mansioni e responsabilità
Addetto gestione ordini clienti.
Supporto tecnico post-vendita
- Date (da – a)
Dal 07.1978 al 12.1981
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
Biemme Snc (Torino)
- Tipo di azienda o settore
Società del settore meccanico – componentistica per automotive
- Tipo di impiego
Impiegato di produzione
- Principali mansioni e responsabilità
Gestione magazzino semi-lavorati/materiale acquisto e preparazione commesse

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da – a)
In corso
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
Università degli Studi di Torino
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Laurea in Management dell'Informazione e della Comunicazione - Corso di laurea interfacoltà (Economia aziendale, Giurisprudenza, Informatica, Sociologia)
- Qualifica conseguita
In corso – Laurea
- Date (da – a)
Da 2008 a 2009
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
Università degli Studi di Torino – SAA Scuola di Amministrazione Aziendale
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
MBA – Executive Business Management
Economia e gestione d'impresa per Executive
- Qualifica conseguita
Master di 1° livello – Partecipazione con profitto
Tesi: Outsourcing: Growth strategy or defensive reaction. Economic-financial analysis about an outsourcing case Italy-China within the segment of industrial components
- Date (da – a)
Da 1984 a 1987
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
SAA Scuola di Amministrazione Aziendale - Torino
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Diploma Universitario di Laurea in Economia Aziendale – Specializzazione Marketing
Tesi: Strategic planning and commercial plan, from short-to-long terms
- Date (da – a)
Da 1976 a 1982
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
I.T.I.S. Luigi Casale – Torino
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Diploma di Perito Chimico Industriale

MADRELINGUA

ITALIANO



ALTRE LINGUE	
	INGLESE
• Capacità di lettura	BUONO, C1
• Capacità di scrittura	BUONO, B2
• Capacità di espressione orale	BUONO, B2
• Capacità di interazione	BUONO (VEDERE A SOSTEGNO LE ESPERIENZE PROFESSIONALI SVOLTE)
CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI	<p>Capacità comunicative e di negoziazione (top-down, bottom-up e rete) sviluppate in ambienti complessi ed internazionali</p> <p>Capacità di sviluppo delle risorse assegnate</p> <p>Capacità di training e formazione, sia aziendale sia professionale (identificazione fabbisogni, progettazione ed erogazione)</p> <p>Capacità di relazione interculturale acquisita attraverso esperienza lavorativa con e su differenti aree geografiche Europa, USA, Australia, Turchia, UK, Sud Corea, Cina.</p> <p><i>Partecipazione a corso "Intercultural and Multinational Business Skills for International Managers (c/o Berliz Consulting 2000)</i></p>
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	<p>Esperienza direttiva nella gestione e coordinamento di risorse e team, anche multifunzionali, sia in ambito commerciale sia in ambito tecnico-produttivo</p> <p>Capacità coordinamento di progetti e di team, internazionali e nazionali</p> <p>Prospettiva sistemica, pianificazione e visione strategica.</p> <p><i>Partecipazione a corso aziendale su Business Leadership (1995 c/o AMP Inc.)</i></p>
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	<p>Aspetti e processi economico-finanziari aziendali, gestione P&L (sia di Business Unit sia di Prodotto), redditività prodotto (costi, prezzi ed analisi investimenti)</p> <p>Sales & Marketing Management B2B – World Wide, Europa, Italia: gestione mercato, relazione clienti strategici internazionali, posizionamento, negoziazioni tecniche, accordi di fornitura e contratti di vendita.</p> <p>Altre conoscenze e competenze acquisite attraverso specifici corsi aziendali</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Gestione del valore aggiunto Value Added Management and Activity Base Costing processes (corso di formazione e addestramento per Team Leader 1998)</i> - <i>Progetti di miglioramento processi produttivi, anche con partecipazione a corsi specifici: Six Sigma (in possesso di qualifica di Green Belt 2006) e Pianificazione Logistico - produttiva MRP II/IBS</i> - <i>Salute e Sicurezza lavoro d.lgs. 81/2008 – Attestato per Dirigenti e Preposti</i> <p>Buona conoscenza ed uso pacchetto Office</p> <p>Conoscenza come utente sistema SAP (precedenti esperienze aziendali)</p>

CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	Interesse in ambito fotografico (hobby)
PATENTE O PATENTI	Licenza per autoveicoli B
ULTERIORI INFORMAZIONI	<p>Referenze presenti su profilo LinkedIn (http://it.linkedin.com/in/massimogargini) sia da clienti e partecipanti ai corsi formativi sia da ex-colleghi. A titolo di esempio non esaustivo</p> <p>F. Bianchet – Sourcing Director GE Procond; M. Lanzara – Sourcing Director Indesit; F. Fantini – owner Mediatech Consulting; T. Di Clemente – ex President AMP EMEA; L. Ferrara – ex Managing Director TE Italy; M. Harden – Sales Leadership Grainger G.Manzini – Export Manager Redi; A.Regis – Sales Mgr OMS; G.Braidotti – Owner Threesixty; D.Minato – Sales & Export Manager</p> <p>Vari “endorsements” ricevuti da colleghi, ex-clienti, partecipanti a corsi su conoscenze, capacità e competenze, percepite e realizzate, anche nei percorsi più recenti.</p>

CONSENSO AL TRATTAMENTO DATI PERSONALI:

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del GDPR (Regolamento UE 2016/679) esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa.

DICHIARAZIONE DI VERIDICITA' DEI DATI:

Consapevole delle sanzioni penali previste dal DPR 445/2000 in merito alla produzione di dichiarazioni non veritiere e atti falsi, affermo che quanto riportato corrisponde a verità.

Torino 30/06/2019

Massimo Gargini

Allegati:

- Elenco progetti formativi, corsi ed interventi svolti nel corso dell'attività professionale di formazione
- Attestato Master V edizione a.a.2007-2008 Scuola di Amministrazione Aziendale dell'Università degli Studi di Torino
- Certificazione con punteggio Diploma di Laurea Amministrazione Aziendale 1988 Università degli Studi di Torino Scuola di Amministrazione Aziendale

