



ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a)
- Nome del datore di lavoro
- Tipo di impiego

- Principali attività e aree di responsabilità

Dal 06.2012 ad oggi

Attività professionale in proprio

Consulente aziendale e di direzione, Docente a contratto, Formazione aziendale.

Docenze, Corsi e Interventi Formativi 06.2012 – 01.2024

Attività di docenza a contratto su incarico diretto e collaborazioni attive su percorsi formativi specifici, di istituzioni ed enti universitari: Università degli Studi di Torino UNITO, Consorzio per la Ricerca e L'Educazione Permanente COREP, Università di Scienze Gastronomiche UNISG, Incubatore di impresa dell'Università degli Studi di Torino 2i3T.

⇒ Docenza nel Master universitario Alto Apprendistato in Internazionalizzazione dei processi aziendali – *Modulo "Processi di Management Internazionale e Tecniche di Negoziazione"*.

- Attività di docenza edizione I - 2018/2019 nell'anno accademico 2018/2019
- Attività di docenza edizione II - 2019/2020 nell'anno accademico 2019/2020
- Attività di docenza edizione III - 2020/2021 nell'anno accademico 2020/2021
- Attività di docenza edizione IV - 2021/2022 nell'anno accademico 2021/2022
- Attività di docenza edizione V - 202/2023 nell'anno accademico 2022/2023

⇒ Docenza nel Master universitario Alto Apprendistato in Internazionalizzazione dei processi aziendali – *Modulo "Scenari internazionali e country analysis"*.

- Attività di docenza edizione IV - 2020/2021 nell'anno accademico 2021/2022
- Attività di docenza edizione V – 2021/2022 nell'anno accademico 2022/2023

- ⇒ Docenza e laboratorio nella laurea triennale in Scienze internazionali, dello sviluppo e della cooperazione – anno accademico 2019/2020 – *Partecipazione al percorso “PMI, internazionalizzazione e figura dell’export manager”* con attività di docenza specifica su modulo *“Scenari internazionali e Country analysis”* e contributo su modulo *“Elementi di marketing internazionale”*.
- ⇒ Docenza nel Master in Management dell’Enogastronomia – anno accademico 2012 - *“La creazione di impresa e l’avviamento operativo”*. Realizzata sia docenza sia tutoraggio su project work finale
 - *Realizzata una seconda edizione nell’anno accademico 2014.*

Attività di docenza a contratto su incarico diretto e collaborazioni attive su percorsi formativi specifici, collegati a progetti regionali di inserimento al lavoro di neolaureati, da parte enti regionali accreditati: Centro Estero per Internazionalizzazione del Piemonte (CEIP), Camere di Commercio, En.F.A.P. Piemonte

- ⇒ Erogato attività di docenza a post-laureati in collegamento a progetti regionali di inserimento al lavoro di figure professionali quali Junior Export manager
 - *Corso “Strategia e gestione processi di Internazionalizzazione”*.
Realizzate n°13 edizioni dal 2013 al 2021
- ⇒ Progettato ed erogato attività di docenza a giovani, diplomati e neo-laureati, in collegamento a progetti regionali di inserimento al lavoro di figure professionali di tecnici specializzati nel marketing e nelle vendite.
 - *Corso “Tecnico specializzato in marketing-vendite” – moduli: Analisi scenari esterni, Budgeting e monitoraggio della performance, Tecniche di vendita, Elementi di customer care*
Partecipazione a n°2 edizioni - Anno 2022 e Anno 2023

- ⇒ Collaborazioni con enti territoriali e su loro incarico: APID Torino, CCIAA Torino, Asti, Novara, Biella, Vercelli, Aosta, Ravenna, CEIP Centro Estero per l’Internazionalizzazione, Unione Industriale Torino, Skillab Torino, Foraz Novara (Associazione Industriali Novara), Ente Val Sangone Turismo, Consorzio Professione Più.

Alla data attuale, progettati ed erogati circa 200 progetti formativi per

circa 4000 ore complessive che hanno interessato 2000+ partecipanti.

Tematiche principali:

- Business planning, costruzione di scenari e pianificazione Eco-Fin
- Scenari di internazionalizzazione e country analysis (attrattività, accessibilità e analisi competitività paese/settore)
- Export sales management (strategia e gestione)
- Processi di negoziazione e relazione cliente, nazionale ed internazionale
- Sales & marketing strategico ed operativo (Piano commerciale, Pricing e Comunicazione)

Varie attività formative *ad hoc* su richiesta imprese.

(Negli ultimi anni ogni tematica è stata affrontata inserendo la prospettiva degli approcci e strumenti digitali)

Consulenza aziendale e di Direzione (PMI piemontesi)

Realizzati, anche su incarico di Enti territoriali, circa 90 progetti di consulenza, coaching e supporto alla Direzione aziendale, formazione professionale alle imprese. Gli interventi (da min 3 a max 20 gg) hanno interessato le seguenti macro-aree/attività:

- Revisione della strategia aziendale, Business Planning e opportunità di M&A;
- International Business e Marketing management: supporto alla Direzione aziendale nel check up preparatorio a progetti di internazionalizzazione e/o contributi a valutazioni su strategia di sviluppo internazionale
- Miglioramento processi nelle aree sales (customer sales organization) e di relazione cliente (customer centricity and customer care)
- Miglioramento dei processi di valutazione delle iniziative commerciali, pricing ed offerte.
- Temporary Export Manager (progetti co-finanziati M.I.S.E.)

Settori/mercati coinvolti: *Bio/Elettro medicale (3), Editoria (1), Componentistica industriale (21), Automazione e beni industriali (18), Automotive e Movimento terra (8), Arredamento (4), Ente pubblico (1), Alimentare (11), Servizi (4), Moda e design (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 (14 interventi di check up).

Date (da – a)

Dal 09.2018 a 06.2021

Nome e indirizzo del datore di lavoro

Centro Estero per Internazionalizzazione del Piemonte

Consulente senior, partecipazione al progetto di Attrazione investimenti e interesse ad operazioni di Merger & Acquisition.

Attività, svolta in supporto diretto all'ente – Area Attrazione investimenti – e realizzata con contributi regionali.

Check Up aziendali, raccolta e riclassificazione dati eco-fin, verifica interesse e potenzialità delle aziende – pmi - alla partecipazione a operazioni di finanza straordinaria (M&A e IDE), Contatto con aziende ed investitori, Organizzazione incontri, ove necessario e previsto.

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

05/2009 al 12/2012

✓ 2i3t Scarl

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, Business plan e affiancamento visita da/con investitori, 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 del 10% ed avvio nuova sorgente produttiva Far East (partecipazione al team di lavoro)

- Date (da – a) **01.1997 al 06.1999**
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro **AMP Inc. (USA)**
 - Tipo di azienda o settore Gruppo Multinazionale americano – Settore elettromeccanico con produzione e vendita di terminali e connettori ed attrezzature di produzione cablaggi
 - Tipo di impiego **Business Unit EMEA Director**
 - Principali mansioni e responsabilità **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) **Dal 06.1994 al 12.1996**
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro **AMP Italia Spa – Collegno (Torino)**
 - Tipo di azienda o settore Società del gruppo AMP Inc – USA; Settore elettromeccanico con produzione e vendita di terminali e connettori ed attrezzature di produzione cablaggi
 - Tipo di impiego **Product Production Leader**
 - Principali mansioni e responsabilità Progetto speciale temporaneo su incarico CEO EMEA per gestione progetto pilota.
Gestione operativa, con responsabilità sul centro di costo, di un gruppo multi-funzionale composto da produzione, qualità, logistica, tecnico, controllo gestione. 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).
Principali risultati/attività: Sperimentate metodologie di analisi valore aggiunto (VAM) e trail test su introduzione di processi di contabilità per attività (ABC) applicati al prodotto.
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.
-
- Date (da – a) **Dal 01.1985 al 05.1994**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
AMP Italia Spa – Collegno (Torino)
- Tipo di azienda o settore
Società del gruppo AMP Inc. – USA; Settore elettromeccanico con produzione e vendita di terminali e connettori ed attrezzature di produzione cablaggi
- Tipo di impiego
Industry Sales & Marketing Manager Italia settore Consumer, (ex Sales Mgr Italia Appliances)
- Principali mansioni e responsabilità
Gestione operativa commerciale e del post-vendita dell'unità organizzativa italiana con responsabilità sul centro di risultato e sviluppo relazione con grandi clienti diretti. Business gestito: Fatturato 15 Mio Euro - Riporto: Direzione Commerciale Italia - Responsabilità su 7 collaboratori + 4 agenti.
- Date (da – a)
Dal 06.1983 al 12.1984
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
King Mec Spa (oggi parte del gruppo ACCO Brand Corporation) – Settimo Tor.se (TO).
- Tipo di azienda o settore
Settore cartotecnico con produzione e vendita articoli per ufficio
- Tipo di impiego
Product Manager – Archiviazione carta
- Principali mansioni e responsabilità
Gestione prezzi (canale distributivo) e *supporto clienti pre e post vendita*
- Date (da – a)
Dal 01.1982 al 05.1983
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
STC Srl (Torino)
- Tipo di azienda o settore
Azienda commerciale operante nel settore chimico/farmaceutico – prodotti diagnostici per ospedali e laboratori d'analisi
- Tipo di impiego
Impiegato commerciale
- 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)
1° trim 2021
- 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

<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>Qualifica conseguita</p>	<p>Da 2008 a 2009</p> <p>Università degli Studi di Torino – SAA Scuola di Amministrazione Aziendale</p> <p><u>MBA – Executive Business Management</u></p> <p>Economia e gestione d'impresa per Executive</p> <p>Master di 1° livello – Partecipazione con profitto</p> <p><i>Tesi: Outsourcing: Growth strategy or defensive reaction. Economic-financial analysis about an outsourcing case Italy-China within the segment of industrial components</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>Qualifica conseguita</p>	<p>09.2020 - 10.2020</p> <p>Sole 24ore Business School</p> <p>Corso con formula Master on-line - Innovation Strategy e Digital Transformation</p> <p>Modelli di business digitale, digital customer experience, Big data e analytics, Change management e processi di digital transformation.</p> <p>Attestato di partecipazione</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio</p> <p>Qualifica conseguita</p>	<p>01.2021</p> <p>ImpactSchool</p> <p>Future Immersion Executive Program</p> <p>Analisi degli scenari, design thinking e change management.</p> <p>Attestato di partecipazione</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio/ Qualifica</p>	<p>Da 1984 a 1987</p> <p>SAA Scuola di Amministrazione Aziendale - Torino</p> <p>Diploma Universitario di Laurea in Economia Aziendale – Specializzazione Marketing</p> <p><i>Tesi: Strategic planning and commercial plan, from short-to-long terms</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) <p>Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione</p> <p>Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio / Qualifica</p>	<p>Da 1976 a 1982</p> <p>I.T.I.S. Luigi Casale – Torino</p> <p>Diploma di Perito Chimico Industriale</p>
<p>MADRELINGUA</p>	<p>ITALIANO</p>

ALTRE LINGUE	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di lettura • Capacità di scrittura • Capacità di espressione orale • Capacità di interazione 	<p>INGLESE</p> <p>BUONO, C1</p> <p>BUONO, B2</p> <p>BUONO, B2</p> <p>BUONO (VEDERE A SOSTEGNO LE ESPERIENZE PROFESSIONALI SVOLTE)</p>
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>Project and Process management for International managers</i> <p>Buona conoscenza con livello medio/avanzato pacchetto Office</p> <p>Conoscenza come utente sistema SAP (precedenti esperienze aziendali)</p>
CAPACITÀ E COMPETENZE ARTISTICHE	<p>Interesse in ambito fotografico (hobby)</p>

PATENTE O PATENTI
ULTERIORI INFORMAZIONI

Licenza per autoveicoli B

Referenze presenti su profilo LinkedIn (<http://it.linkedin.com/in/massimogargini>) da clienti, partecipanti ai corsi formativi, ex-colleghi. A titolo di esempio non esaustivo

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

Vari “endorsements” ricevuti da colleghi, ex-clienti, partecipanti a corsi su conoscenze, capacità e competenze, percepite e realizzate, anche nei percorsi più recenti.

CONSENSO AL TRATTAMENTO DATI PERSONALI:

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del GDPR (Regolamento UE 2016/679, art.13) 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 artt.46 e 76 in merito alla produzione di dichiarazioni non veritiere e atti falsi, affermo che quanto riportato nel presente curriculum vitae corrisponde a verità.

Torino 30/01/2024

Massimo Gargini