

CURRICULUM VITAE

Nicola Gasparoni

Mob +393316944900

Email: nicolagasparoni69@gmail.com

<http://it.linkedin.com/in/nicolagasparoni/>

DATI PERSONALI

Data di nascita: 9 luglio 1969

Indirizzo: Via Bassano 1 – 37038 Soave (Vr) – Italia

Nazionalità: Italiana

Stato civile: sposato, 2 figlie

Disponibile a trasferimenti di residenza sia in Italia che all'estero

Prendo in considerazione posizioni a tempo indeterminato, "ad interim," e progetti di consulenza

PROFILO PROFESSIONALE

Manager con consolidata esperienza in area commerciale (sviluppo mercati/canali con particolare focus sulla crescita delle quote di mercato, sviluppo portafoglio prodotti e riorganizzazione di reti commerciali) e operations (supply chain, riduzione costi, incremento redditività di business unit / divisioni) nei principali mercati Europei.

Negli ultimi anni ho maturato esperienza e competenza nella direzione generale di società commerciali, gestendo processi di ristrutturazione e miglioramento delle performance aziendali.

Le esperienze professionali maturate fino ad oggi in aziende familiari, multinazionali, investitori finanziari e società a controllo pubblico, oltre all'esperienza internazionale quale risultato di frequenti viaggi e permanenze all'estero (complessivamente 4 anni tra UK e Svizzera), costituiscono una solida base per un approccio flessibile in ambienti/contesti diversi, sia da un punto di vista operativo che culturale.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Mar16

Global Power, Global Power Service, e-globalservice, Presidente C.d.A.

Global Power fornisce energia ai settori pubblico e privato. Con più di 45.000 punti di consumo e la gestione di 400 impianti di produzione da fonti rinnovabili (solare e idro), l'azienda garantisce un servizio completo, con una costante attenzione alle esigenze del cliente. I ricavi annuali € 170m

Global Service Power è una Energy Service Company (E.S.Co.) specializzata nella progettazione, realizzazione e gestione di progetti finalizzati al risparmio energetico e la produzione di energia da fonti rinnovabili. Efficienza e prestazioni sono i valori che caratterizzano il progetto di gestione. La società opera nel settore privato e in particolare nel settore pubblico.

E-Globalservice è una società che offre servizi amministrativi e tecnici in outsourcing (settore energetico) alle istituzioni pubbliche e aziende

Responsabilità principali:

- responsabilità istituzionali e direzione strategica delle unità di business
- Supporto al socio nel piano di successione

Da Mar14

Expense Reduction Analysts (ERA) Italy - Business Development Manager e Partner

www.expensereduction.com

Grazie agli oltre 20 anni di esperienza, con oltre 750 esperti in più di 30 paesi, Expense Reduction Analysts è una delle società leader a livello mondiale nella gestione dei costi indiretti (spese generali).

Principali Responsabilità:

- responsabilità statutarie e definizione della strategia aziendale
- sviluppo del network dei partners in Italia
- coordinamento delle attività dei partners

- miglioramento del livello di servizio

Da Nov13 **UNISERVIZI S.p.A – Amministratore Unico**

www.uniservizispa.it

Uniservizi S. p. a., è Concessionaria del servizio di distribuzione del gas naturale nei Comuni di Cologna Veneta (VR), Colognola ai Colli (VR), Lonigo (VI), Soave (VR), e Zimella (VR), Cazzano di Tramigna (VR) e nella frazione di Villabella del Comune di San Bonifacio (VR). Uniservizi gestisce circa 400.000 metri di rete di distribuzione al servizio di oltre 20.000 clienti finali tra famiglie, imprese ed enti pubblici

Da Mar12 **REFOCUS CONSULTING**

Consulente aziendale in strategia, sviluppo commerciale, riorganizzazione di reti commerciali e “supply chain” per piccole e medie imprese.

Da Feb11 a Dic11 **Hadleigh Partners - Divisional Managing Director Italy**

Amministratore Delegato – Country Manager

Manzardo Spa – Bolzano – Italy

Distribuzione idrotermosanitaria (top 5 in Italia) – Vendite circa €135M, 350 dipendenti

Principali Responsabilità:

- responsabilità statutarie e definizione della strategia aziendale
- implementazione di processi di miglioramento organizzativo
- ristrutturazione e rifocalizzazione delle attività commerciali
- gestione fornitori strategici
- gestione attività commerciale

Risultati:

- ✓ definizione di un nuovo piano strategico per l'azionista e le banche
- ✓ completata la riorganizzazione dell'area commerciale
- ✓ crescita dell'area commercial e delle quote di mercato
- ✓ riorganizzazione dell'area tecnica

Da Feb08 a Feb11 **Wolseley Italy part of Wolseley plc, leader mondiale nella distribuzione**

idrotermosanitaria (multinazionale inglese, leader mondiale, 70,000 dipendenti e un fatturato di oltre €16bn)

Amministratore Delegato Italia

Manzardo Spa – Bolzano – Italia

Distribuzione idrotermosanitaria (top 5 in Italia) – Vendite circa 150 Mln €

Riporto a: CEO & Chairman Wolseley C&EE – Membro del Wolseley C&EE Management Team

Principali Responsabilità:

- responsabilità statutarie e definizione della strategia aziendale
- ristrutturazione aziendale
- riorganizzazione aziendale
- da set10 gestione della cessione dell'azienda, completando il processo nel feb11 con l'acquisizione da parte di Hadleigh Partners

Risultati:

- ✓ chiusura di 18 punti vendita e riorganizzazione ed efficientamento della struttura aziendale
- ✓ miglioramento dell'efficienza della supply chain (completata migrazione di 7 magazzini regionali in un unico centro logistico; migliorati tutti gli indici di servizio ed efficienza del centro logistico e punti vendita)
- ✓ miglioramento dei principali indici finanziari (livello di magazzino, crediti commerciali, debiti vs fornitori, margine lordo commerciale)
- ✓ riorganizzazione dell'area commerciale
- ✓ fermata l'erosione delle vendite e riportato l'azienda alla crescita
- ✓ fusione per incorporazione di una società controllata

Da Nov06 a Ago08 **Wolseley C&EE, part of Wolseley plc, leader mondiale nella distribuzione**

idrotermosanitaria (multinazionale inglese, leader mondiale, 70,000 dipendenti e un fatturato di oltre €16bn)

Sales & Marketing Director - Wolseley C&EE (Central Eastern Europe) – Zurigo - Svizzera

Leader mondiale nella distribuzione idrotermosanitaria – Vendite C&EE circa €1,2bn

Riporto a: CEO & Chairman Wolseley C&EE – Membro del Wolseley C&EE Management Team

Principali Responsabilità:

- gestione e coordinamento delle attività di vendita e marketing per un cluster di 10 paesi (Belgio, Olanda ,

Luxemburgo, Svizzera, Austria, Italia, Polonia, Repubblica Ceca, Slovakia, Croazia)

- gestione delle relazioni con I fornitori chiave del Gruppo Wolseley (European preferred suppliers)

Risultati:

- ✓ armonizzazione dell'attività di vendita e marketing all'interno del cluster. Attivazione del processo di trasferimento delle "best practice" tra mercati.
- ✓ creazione di una base comune per gli acquisti nel cluster (target 50% degli acquisti da fornitori chiave)
- ✓ sviluppo di una strategia nei prodotti a marchio (Private Label) con target del 10% sulle vendite totali

Da Mag05 a
Ott06

Ferrolì Spa – uno dei principali produttori in Europa nel settore del riscaldamento
Country Manager UK (Resident a Birmingham gen06-ott06) / KAM Belgio&Irlanda
Ferrolì Limited - UK

Principali Responsabilità:

- responsabilità statutarie e definizione della strategia aziendale per gli UK
- gestione diretta dell'area commerciale
- gestione Belgio e Irlanda

Risultati:

- ✓ ulteriore crescita della quota di mercato UK
- ✓ sviluppato divisione prodotti industriali/"commercial" e attività post vendita
- ✓ crescita quote di mercato in Belgio ed Irlanda
- ✓ completata liquidazione di 2 società operative in Belgio and ridefinizione strategia commerciale

Da Gen04 a
Mag05

Ferrolì Spa
Direttore Commerciale Europa Occidentale (UK, FR, BE, Eire, NL, ES)

Principali Responsabilità:

- Leadership strategica commerciale
- Imput sviluppo portafoglio prodotti
- Supporto management locale
- Gestione/sviluppo clienti chiave

Risultati:

- ✓ Sostanziale crescita quota di mercato UK,
- ✓ Rifocalizzazione strategia commerciale in Olanda e Francia e ristrutturazione attività commerciali
- ✓ Rifocalizzazione strategia commercial con i distributori in Irlanda, Belgio e Spagna e conseguente crescita delle vendite

ULTERIORI ESPERIENZE

2004/2005	Ferrolì Spa Project Leader Cantine Riondo Sviluppo della start up Cantine Riondo in ambito della commercializzazione di vino. Il ruolo prevede il coordinamento del team di lavoro in C. Riondo e l'azionista Ferrolì. Supporto e condivisione ai business plan.
Da Ago99 a Dic03	Ferrolì Spa Export Manager Sviluppo commerciale e supporto a UK, Turchia, Germania e Romania. Sviluppo della distribuzione diretta e OEM in Belgio, Irlanda e Spagna. In tutti I mercati è stata raggiunta una crescita delle vendite e migliorata la redditività
Da Dic98 a Lug99	Ferrolì Spa Project Country Manager Turkey Posizione "ad interim" con delega operativa. Opero come Direttore Generale supportando l'operatività, gestendo l'area commerciale in un momento di transizione per l'azienda
Da Gen98 a Nov98	Ferrolì Spa Area Manager Export
Da Set95 a Dic97	Ferrolì Spa Financial Controller Controller UK, Germania e Turchia. Sviluppato sistema di reporting per la Turchia basato sullo IAS29. Sviluppato sistema di reportistica per il consolidamento di gruppo. Primavera '97, Project manager per la costituzione e start up di una nuova società commerciale in UK

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2012-2013 2007	CFMT Wolseley Executive Development Programme, University of Virginia, Darden Business School, USA
1996-2004	Corsi di formazione in Marketing, Controllo di gestione – CUOA + ISTUD
1994/1995	Full time MBA (Master in Business and Administration) Birmingham Business School, Birmingham University, UK
1993	Laurea in Economia e Commercio, Università degli Studi di Verona
1985-1988	Collegio Navale "F. Morosini", Venezia. Triennio Liceo Scientifico

CONOSCENZE LINGUISTICHE

- Italiano – madre lingua
- English – conoscenza ottima, parlato e scritto
- Francese – conoscenza media, parlato e scritto

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196 del 30 giugno 2003