

Curriculum Vitae di LUCA ROSSI

Ferrara, Maggio 2017



Informazioni Personali

Ingegnere Meccanico, nato il 22 aprile 1956.

Residente in Via Salinguerra 2b, 44121 Ferrara.

Telefono Uff:+39 0532 765175 • Mobile: +39 335.6110323

Email personale: luca.yuks@gmail.com

Lingue straniere: Inglese parlato e scritto a livello madrelingua.

Sommario

Professionista di provata esperienza nello sviluppare e dirigere aziende industriali complesse. Forti competenze di vendita e marketing, maturate nella gestione di canali commerciali globali, grandi OEM e Contract Manufacturers. Ottima conoscenza dei mercati europeo, indiano e cinese. Vasta esperienza nel formare, gestire e motivare team multinazionali. Gestione fabbriche italiane ed estere. Ristrutturazioni aziendali. Fusioni a seguito di acquisizioni. Contrattualistica e trattative internazionali. Particolare abilità nel progettare strategie di sviluppo e tradurle in azioni a livello operativo. Esperienza ventennale come Direttore Generale e membro di CdA in Italia, Germania, Francia, Regno Unito. Doti di leadership e problem solving, mentalità imprenditoriale, forte operatività, nonché una solida cultura manageriale formata sui testi dei più importanti autori anglosassoni completano il mio profilo.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

TANDEM CONSULTING SRL

Consulenza Direzionale

Titolare

Febbraio 2010 – Oggi

- Ho creato questa società per mettere a disposizione di primarie aziende le mie esperienze nel campo della strategia, della gestione e dello sviluppo di business, dell'internazionalizzazione, del business reengineering e del team building.
- Nel 2010, per conto di un investitore, ho sviluppato il Business Plan ed ho lanciato una start up manifatturiera nel settore dei componenti meccanici per elettronica di potenza. Ottenuto certificato Qualità ISO 9001 in 6 mesi. L'azienda nel primo anno ha acquisito importanti clienti europei ed è stata posizionata per crescere rapidamente negli anni successivi.
- Dal maggio 2011 all'ottobre 2013 ho gestito la riorganizzazione operativa e il rilancio di una media azienda italiana attiva nel settore dei beni strumentali (macchine ed impianti su commessa per l'industria elettrotecnica). L'azienda opera a livello mondiale. Tra le altre cose abbiamo introdotto alcuni concetti di lean manufacturing, una nuova organizzazione per linea di prodotto, il controllo di gestione, ed un nucleo di Cruscotto Aziendale. Abbiamo effettuato una profonda revisione del parco fornitori, con risparmi % a due cifre, ed ottenuto certificato Qualità ISO 9001-2008. L'azienda si sta trasformando da costruttore di macchine singole a fornitore di soluzioni integrate per i mercati di riferimento. In un mercato stagnante l'azienda è cresciuta del 20% nel 2012 e del 30% nel 2013.
- Dal Novembre 2013 al settembre 2014 ho seguito alcuni progetti di sviluppo di reti di imprese, di un consorzio di imprese e di rilancio aziendale di una PMI attiva nel settore degli impianti elettrici per veicoli movimento terra e macchine per la pavimentazione delle strade.
- Dall'Ottobre 2014 mi occupo della gestione aziendale ed operativa (Consigliere Delegato e Direttore Operations) di una giovane azienda modenese (nata nel 2006) attiva nel campo del raffreddamento a liquido di semiconduttori di potenza. Il ruolo è di nuova istituzione ed è stato creato dai due giovani titolari per supportarli nello sviluppo aziendale. Ho inizialmente lavorato per identificare le maggiori aree di miglioramento ed impostato un business plan che portasse l'azienda nel triennio 2015-2017 ad essere un leader tecnologico di riferimento nel campo del raffreddamento a liquido per elettronica di Potenza. Nel 2015 abbiamo introdotto alcuni nuovi ruoli tecnici, fatto partire senza intoppi un nuovo gestionale, introdotto alcuni elementi del controllo di gestione ed il budgetting, agito su alcuni fornitori ottenendo notevoli risparmi, focalizzato le nostre azioni commerciali su alcuni nuovi clienti chiave, in ciò supportati da una nuova agenzia in Germania. Abbiamo ottenuto oltre 1,5 m€ di finanziamenti per supportare la crescita e gli investimenti previsti. Abbiamo fatto partire un nuovo prodotto che ha realizzato oltre 3 m€ in 18 mesi. Nel 2016 abbiamo riorganizzato le aree Produzione, Qualità, IT e Logistica interna. Introdotto un piano di riduzione costi di produzione,

di miglioramento della Qualità Fornitori, una procedura più moderna di NPI e realizzato un cruscotto aziendale basato su KPI operativi. Abbiamo rinnovato il sito internet, la documentazione commerciale ed aggiunto una nuova agenzia in Francia. L'azienda è cresciuta oltre il 37% nel biennio. L'EBITDA è linea con il budget. Abbiamo molti nuovi progetti in fase di omologazione con alcuni grandi nomi dell'elettronica di potenza, che verranno concretizzati nei prossimi mesi e che lasciano ben sperare in una buona crescita anche nel 2017.

Thermalloy Group, poi Aavid Thermalloy (USA-UK)

Apr 1991 – Gen 2010

Leader mondiale nei dissipatori di calore: prodotti e sistemi custom design per il raffreddamento di componenti elettronici

Settore: Componenti Meccanici per Elettronica

Ivi ho ricoperto i seguenti incarichi, riportati in ordine cronologico:

Direttore Commerciale El.Bo.Mec srl, riportando al Direttore Generale

Apr 91 – Apr 92

- El.Bo.Mec era dal 1988 la società italiana del gruppo Thermalloy, a sua volta proprietà di Bowthorpe,UK. L'acquisizione non era stata ben gestita, molti clienti erano stati persi ed il risultato operativo era fortemente deficitario.
- Come prima cosa "riportai a casa" i nostri vecchi clienti, ascoltando quello che chiedevano: migliorare il servizio.
- Ridussi i costi attraverso una revisione dei processi interni e una procedura di mobilità. Dopo 12 mesi la situazione si era ristabilita. Contemporaneamente preparai un piano per lo sviluppo della società.

Direttore Generale El.Bo.Mec, riportando al Sector Manager, USA.

Mag 92 – Set 95

- Goal: trasformare l'azienda da fornitore di commodities a produttore di "engineered thermal solutions".
- Ho impostato una strategia di focalizzazione sui principali clienti europei del settore, sviluppando e rafforzando le attività di R&D, Progettazione, Servizio al Cliente, Produzione, Qualità (prima ISO 9002 e poi ISO 9001).
- Ho introdotto il controllo di gestione secondo i principi contabili inglesi.
- Ho cambiato la rete commerciale, passando da molti agenti a 3 venditori diretti: Italia, Germania, Francia.
- Ho selezionato un numero ristretto di fornitori per diventare più attraenti e negoziare migliori condizioni di fornitura.
- Nel '95 la produzione era triplicata, con un EBIT al 14%. L'azienda aveva circa 50 dipendenti.

Direttore Generale ElBoMec e Direttore Commerciale Thermalloy Europa

Ott. 95 – Dic. 99

- Thermalloy Group aveva in Europa anche altre 2 aziende, Thermalloy Ltd e Redpoint Ltd, entrambe in Gran Bretagna. La struttura commerciale fu fusa con quella El.Bo.Mec e me ne fu affidata la direzione, mantenendo anche il ruolo di DG nella società italiana.
- Ho creato un unico Sales Team Europeo, con uffici in UK, I, F, D per un totale di 11 venditori e 2 team di Customer Service.
- Ho introdotto e sviluppato la funzione Marketing.
- Furono lanciati parecchi prodotti brevettati che divennero tutti standard di mercato, con fatturati milionari in Euro.
- Nel '98 il fatturato consolidato europeo raggiunse i 54 miliardi di Lire, con un EBIT del 17%. N. 2 in Europa.

Managing Director Aavid Thermalloy Europa, riportando al Presidente del gruppo

Gen. 2000 – Dic. 2007

Il gruppo Aavid Thermalloy nasce dalla contemporanea acquisizione di Aavid e Thermalloy da parte di un fondo di Private Equity, il quale le ha poi fuse assieme. Ho partecipato attivamente alla fase di fusione, al termine della quale mi fu chiesto di guidare tutte le attività europee, con responsabilità di P&L.

- L'intera struttura fu reingegnerizzata per allinearla ai nuovi obiettivi e intenti strategici.
- Ho creato un Team Paneuropeo per implementare la nuova strategia: Sales & Marketing, R&D, Produzioni, Qualità, Amministrazione e Risorse Umane, Controllo di Gestione. Io seguivo direttamente anche la funzione commerciale.
- Partendo da 4 unità produttive, integrammo le produzioni in 2 stabilimenti: UK e Italia. Parte della produzione venne trasferita presso la fabbrica cinese.
- Ho unificato il Sistema Qualità ISO 9001-2000 per ottenere un solo certificato europeo. Introdotti KPI e cruscotto aziendale.
- Fu installato un nuovo ERP (Oracle Applications) multilingue ed integrato per Europa, poi esteso al resto della Corporation.
- Furono consolidati i bilanci locali in un unico documento secondo i principi contabili americani.
- La fase di reingegnerizzazione durò circa 1 anno. Furono risparmiati 2m€ di costi fissi.
- Ho introdotto una nuova tecnologia per la produzione di dissipatori per alte potenze. Generati 3 m€ di nuovo fatturato in 2,5 anni.

- Ho posizionato la fabbrica italiana come centro di eccellenza corporate per sviluppo, progettazione e produzione nel settore Elettronica di Potenza, con particolare enfasi per applicazioni complesse.
- Ho chiuso nel 2007 l'unità produttiva inglese, i cui clienti (C.M. e OEM USA) si erano trasferiti in Asia.
- Nel 2007 raggiungemmo un fatturato di 35 m€, con un CAGR% del 18% per gli ultimi 4 anni, con 140 dipendenti.
- Nuovi prodotti generarono il 35% del fatturato: eravamo leader Europei del mercato Power Electronics, con clienti come SMA, Siemens, ABB, Fronius, MGE, Chloride, Alstom, Ansaldo, Bombardier, Bosch, Telwin, Procond.

Vice President, Business Unit Power Solutions, e General Manager Europa e India

Gen. 2008– Gen. 2010

- Il gruppo prese una diversa direzione nel 2008, focalizzandosi su alcuni mercati globali piuttosto che sulle zone geografiche. Fu introdotta una struttura di Business Units globali e divenni global VP di una della 4 BU: Power Thermal Solutions, con responsabilità di P&L. Mantenni il ruolo di Direttore Generale per l'Europa.
- Le produzioni furono affidate ad un VP Corporate, ma io mantenni una "dotted line" su quella italiana. Inoltre mi fu anche affidata la gestione dell'India, ove contribuì a realizzare una fabbrica green field per servire il mercato locale e quello europeo per i prodotti a bassa marginalità.
- Ho introdotto il Global Account Management, team multifunzionali focalizzati su alcuni clienti mondiali. Allo scopo furono costituiti dei team globali di venditori, progettisti e tecnici di produzione. I vari team assommavano ad un totale di 45 persone di 8 diverse nazionalità.
- Ho creato una funzione di Business Development, con l'obiettivo di entrare in nuove aree di business: Green Energies e Auto Elettrica.
- Acquisiti importanti programmi nei settori: Inverter solari, Energia eolica, UPS, Trazione elettrica, Azionamenti.
- Nel 2008 la crescita della BU fu pari al 20% con un EBIT del 10%, che ci poneva tra i leader di mercato.
- Nel 2009, nonostante la crisi globale, avemmo un calo solo del 13%, ma con una decisa crescita verso la fine dell'anno.

In precedenza ho ricoperto vari ruoli commerciali in 3 aziende:

SAIET, CASTELMAGGIORE – BO

Mag 88 – Mar 91

Divisione sensori di prossimità ad induzione, magnetici, ad ultrasuoni, ottici.

Settore: Componenti per automazione industriale.

Product Manager, riportando al direttore di Divisione

- Ruolo con forte valenza commerciale, con gestione di una rete di circa 20 grossisti in Italia, nonché una decina di agenti
- Key Accounts diretti: Lonati, IMA, Sabiem, GD, Protti, Salvagnini, Gruppo Radice, Pignone.
- Ho lanciato una nuova linea di fotocellule, nonché un nuovo sensore ad induzione miniaturizzato.
- In 3 anni ho raddoppiato il fatturato delle mie linee di prodotto.

RIFA ITALIA, GRUPPO ERICSSON, MI

Sett 86 – Apr. 88

Divisione componenti gruppo Ericsson: condensatori, circuiti integrati per telecomunicazioni, alimentatori switching.

Settore: Componenti per Telecom, Power Electronics, Consumer, Militare, Elettromedicali, Distributori regionali di materiale elettrico,

Product Manager Italia, riportando al Direttore Generale con una "dotted line" con i Corporate Product Manager

- Ho ottenuto la qualifica di fornitore omologato presso le maggiori società di telecomunicazione e di elettronica presenti in Italia: Italtel, Siemens, Alcatel, Marconi, Ote, Alenia, Ericsson, Chloride, Magnetek, Olivetti.
- Ho lanciato una nuova linea di alimentatori DC-DC ed acquisito nuovi clienti per 500 milioni lire.
- Ho raggiunto incremento di 3 miliardi di lire di fatturato alla fine del secondo anno.

ARCOTRONICS, BOLOGNA

Apr. 84- Ago 86

Leader mondiale nella produzione e commercializzazione di condensatori in film plastico per apparecchiature elettriche ed elettroniche.

Settore: Componenti passivi per elettronica industriale. Clienti: grandi OEM di elettronica di potenza, Distributori.

Export Manager Divisione Elettronica di Potenza, riportando al Direttore Commerciale

- Responsabile di sviluppare le vendite di questa nuova divisione
- Ho impostato la politica commerciale sui territori di competenza, ho contribuito alla stesura e revisione dei cataloghi, ho identificato nuovi partner commerciali volti ai mercati di nostro interesse.
- In 2 anni ho raggiunto un fatturato di 10 miliardi di lire.

ALTRE ESPERIENZE

- WAGO ITALIA SRL: membro del C.d.A. dal 1996 al 2008. Contribuito alla creazione ed allo sviluppo della società, filiale italiana del gruppo tedesco Wago. Coinvolto nella ricerca ed assunzione del management team.
- E.C.P.E.: EUROPEAN CENTER FOR POWER ELECTRONICS, Norimberga: membro del C.d.A. dal 2006 al 2009. Associazione non profit che ha lo scopo di finanziare in Europa progetti innovativi nel campo dell'elettronica di potenza e di diffondere la cultura tecnico elettronica. Contribuito alla realizzazione di seminari sul thermal management. Tra i membri: Siemens, STM, Semikron, ABB, Infineon, Schneider, Alstom, Bosch, Conti Temic, Dunfoss, Daimler.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Istituto/Università	Studi e qualifiche	Anni: da / a
Liceo Classico Ariosto, FE	Maturità Classica	1970-1975
Università degli Studi di Padova	Laurea in Ingegneria Meccanica , indirizzo termotecnico-costruttivo con tesi sperimentale sulla progettazione, la realizzazione e le prove di pompa centrifuga autoadescante. Tesi sviluppata presso Varisco Pompe di Padova	Anni accademici: Da 1975-1976 a: 1981-1982
Università degli Studi di Padova	Esame di Stato per abilitazione alla professione di Ingegnere	Novembre 1982
CUOA, Altavilla Vicentina, ICE, Roma	CORCE: Master in Marketing ed Export Management, riservato ad Ingegneri Stage c/o FIAMM, con tesi sviluppata in Giappone	Sett.1983- Aprile 1984
LUISS, Roma	Corso di alta formazione per Gestione e Sviluppo di Reti di Impresa	Maggio-Ottobre 2011

In Fede

Luca Rossi



Con la presente autorizzo, ai sensi del D.lgs. 196/2003, al trattamento, archiviazione ed eventuale consegna a terzi dei dati personali da me indicati nel presente documento.