

Massimiliano Tolone

Presentazione

Dinamico manager internazionale con esperienza di direzione di ramo d'azienda nel settore degli impianti per energia/oil & gas, packaging e refrigerazione.

Direzione commerciale con coordinamento della rete vendita e service di sede, diretta e indiretta per Italia, EMEA e resto del mondo. Gestione offerte e negoziazioni di nuovi impianti, ricambi e servizi.

Delineato strategie ed eseguito piani d'azione per azioni di sviluppo commerciale con lancio di nuovi prodotti, creazione di reti di vendita e servizio in Nord/Sud America, Europa, CIS, India, Asia, China.

Direzione operativa con coordinamento di ingegneria, supply chain, produzione, assistenza tecnica.

Esperienza nel ridisegno di organizzazioni, sistemi e processi con approccio Lean e Six Sigma (certificazione MBB) con focus su profittabilità e cash flow. Facilità di comunicazione (fluenti inglese e francese), pratico nella risoluzione dei problemi, risoluto nel raggiungimento degli obiettivi.

Esperienza Professionale e Risultati

	Gruppo Galgano	Consulente di Direzione	Milano
Apr 2014	<ul style="list-style-type: none">■ executive consultant: supporto alle aziende in Italia e Europa in ambito sviluppo vendite, creazione valore, Qualità, Risk e Project management. Settori: Multiutility, Industria e Servizi■ start-up manager: tramite metodologie innovative, sviluppo strategia e business plan per aziende start-up, ricerca partners, sviluppo e miglioramento prodotti		
	Coesia	Business Manager, Global Services	Bologna/Barcellona, Spagna
Sett 2012	Direzione e sviluppo di ramo d'azienda, con responsabilità di organizzazione, rapporti con RSU e risultati economici mondiale di AcmaVolpak , macchinari per packaging. Dimensioni gestite: €45+ MM fatturato, 60+ staff, 70 tecnici (funzionali), sub-contractors, 7 filiali. Risultati principali: <ul style="list-style-type: none">■ strategia e risultati economici: incrementato margine +9,5% (Acma), vendite +11% (Volpak), ordini +7%; condotto l'organizzazione su 4 drivers di sviluppo: gestione attiva del parco clienti, pricing e value selling, operational excellence, localization e partnership strategiche■ sviluppo business: definito strategia, organizzazione e budget. Creazione/supervisione dei service centers in Nord/Sud America, Europa, CIS, India, Far East, China.■ direzione vendite: gestito offerte, pricing, contratti, negoziazioni con clienti globali e locali, guidando forza vendita (diretta e indiretta) e rete di service. Ridefinito il pricing, potenziato le sinergie di cross-selling con le filiali. Coordinato inputs a ingegneria, operations, fornitori■ gestione operativa: migliorata on-time delivery tramite introduzione di KPI's, gestione del magazzino e revisione flussi di consegna. Implementato SAP come global process driver		
	Epta Refrigeration	Business Manager, After Sales Service	Milano/Belluno
Giu 2010	Direzione di ramo d'azienda, con responsabilità di organizzazione, rapporti con RSU e risultati economici per Italia e export di Costan , impianti di refrigerazione commerciale. Membro del OdV Costan. Dimensioni gestite: €15+MM, 40 staff, 6 filiali, 120 tecnici e CAT. Risultati principali: <ul style="list-style-type: none">■ strategia e risultati economici: migliorato il profit +15%, ridotto costi di garanzia -22%, ridotto crediti scaduti -37%. Ridisegnato l'organizzazione con un modello orientato a clienti e risultati finanziari. Implementato azioni di controllo costi con monitoraggio di KPI's■ sviluppo business: incrementato le vendite del +13% con lancio di nuovi prodotti/servizi, riduzione dei tempi di offerta e sfruttamento delle sinergie infra-gruppo.■ direzione vendite: gestito offerte, accordi commerciali e politiche di pricing in collaborazione con key accounts e area managers. Migliorato customer satisfaction (metodologia NPS)■ gestione fornitori e operations: migliorata on-time delivery di offerte di ricambi/upgrades e interventi tecnici. Sviluppato accordi con fornitori critici e con CAT-centri assistenza tecnica		
	Emerson Network Power	Direttore Vendite – Filiali Europa	Padova, Bratislava, SK
Sett 2007	Responsabile della gestione di offerte e progetti di vendita, acquisti e magazzino di impianti UPS e condizionamento HPAC per data centers del mercato EMEA+Russia. Dimensioni gestite: €200 MM fatturato, €10MM costi diretti, €7MM inventory/mese, 7 riporti diretti, 6 filiali. Risultati: <ul style="list-style-type: none">■ strategia e risultati economici: definito il business plan, condotto i teams a raggiungere i risultati finanziari: fatturato +7%, profitto +2.6 punti, cash flow +6%, costi di staff -15%■ direzione vendite: assicurato definizione e rispetto dei budget di vendita, il rispetto di obblighi contrattuali e garanzie. Introdotto nuova price policy, strumenti di CRM e quotazione.■ sviluppo business: creazione di una filiale in Turchia, integrazione delle filiali Spagna e CIS, riorganizzazione della rete vendita nella regione Mediterraneo e Africa francofona■ organizzazione: ristrutturato l'organizzazione con un modello customer oriented e centralizzato il back office in Slovacchia; condotto il turn-around di una filiale europea		

Nov 2004	GE O&G Nuovo Pignone	Service Manager - Localization Development	Firenze
	Responsabile delle attività di sviluppo business attraverso la realizzazione di una rete di centri di servizio nel mondo. Gestione processo di risk compliance. Progetti e risultati principali:		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>strategia</u>: definito la strategia di localizzazione, il business plan, organizzazione e modello operativo in base a potenziale di mercato, clienti critici e partners ■ <u>sviluppo localizzazioni</u>: start-up di centri di service in Nigeria, Angola, Mexico, Venezuela, Malaysia, Brunei, Russia, Kazakistan, Golfo Persico. Dispiegamento del personale tecnico (interno e sub-contractors) e implementazione dei processi operativi e legali/governance/tax ■ <u>supporto vendite</u>: garantito il 100% di sales e profit plan. Definito la struttura contrattuale dei progetti con necessità di localizzazione e gestione delle attività di mobilization 		
Mag 2002	GE O&G Nuovo Pignone	Project Manager	Firenze
	Responsabile di coordinamento e ottimizzazione di tutte le attività operative e progettuali di upgrades e capital spares di turbocompressori (€ 550 MM turnover) per assicurare puntualità delle consegne, obiettivi di fatturato, profitto e cash flow. Gestione di team cross-funzionale vendite, R&D, supply chain, produzione, qualità, legal. Risultati principali:		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>gestione progetti</u>: raggiunto il 100% del piano di fatturato, ottenendo +5% profitto. Gestione di pianificazione produttiva, previsioni di magazzino e piani di consegna, varianti, documentazione tecnica, collaudi interni, industrializzazione di nuovi prodotti ■ <u>gestione fornitori</u>: ridotti i costi diretti del 15% e migliorato la qualità dei componenti critici attraverso azioni di controllo e ri-qualifica dei fornitori principali tramite SQE ■ <u>supporto alle vendite</u>: condotto il processo di risk management a supporto della forza vendita, per studi di fattibilità, controllo dei rischi esecutivi, corretta gestione del hand-over 		
Feb 2000	GE O&G Nuovo Pignone	Quality Manager - Lean Six Sigma MBB	Firenze
	Master Black Belt responsabile di divisione per progetti di miglioramento continuo e sistema qualità ISO. Responsabile della formazione di green belt e black belt. Progetti e risultati principali:		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>risultati</u>: incremento puntualità delle consegne (42%), ridotto magazzino (-45%), ridotto lead time ordini (-12/25%) e crediti scaduti (-23%). Prodotto €2,5milioni di risparmi ■ <u>gestione processi</u>: assicurato il rispetto della Qualità ISO, migliorato affidabilità prodotto. Implementato processo di Sales & Operational planning e processo di Project Risk control ■ <u>metodologia e training</u>: riprogettato il corso Six Sigma in collaborazione con GE headquarters, sviluppato 300+ ore di corso in aula e ridefinito i criteri di certificazione Lean Six Sigma 		
Sett 1997	GE O&G Nuovo Pignone	Sales and Marketing Manager	Firenze
	Sviluppato il piano di marketing e vendite per nuovi prodotti, ricambi e servizi. Condotto lo sviluppo del canale web e miglioramento dei processi di vendita. Gestione CRM. Risultati:		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>gestione vendite</u>: definito i piani di ordini/fatturato per la regione EMEA (\$350MM), gestito programmi di sviluppo commerciale (\$1,0+ miliardi), coordinato gli inputs alla sales force per sviluppo prodotti, ricerche di mercato su clienti, progetti e competitors ■ <u>marketing e e-business</u>: implementazione di Siebel CRM e delle applicazioni e-commerce; condotto il piano marketing supportando la forza vendita con visite presso i clienti target. 		
Mar 1995	Arma dei Carabinieri	Tenente	Roma, Firenze
	Comandante di plotone e di compagnia, responsabile di attività di investigazione ed ordine pubblico. Membro del consiglio di rappresentanza regionale - Cocer		
	Istruzione		
2003	Master in Auditing e Controllo Interno		Università di Pisa
1995	Ufficiale dei Carabinieri		Scuola Ufficiali Carabinieri, Roma
1994	Laurea Scienze Statistiche ed Economiche, 110/110		Università "La Sapienza", Roma
	Certificazioni: Six Sigma Master Black Belt, GE Learning Center, Firenze		
	Corsi, Lingue e Competenze IT		
2004	Advanced Management Course		GE Learning Center, Firenze
2001	Facilitation and CAP Coaches		GE Learning Center, Firenze
1998	Strategic Marketing and Sales		GE Learning Center, Firenze
1998	Turbine, Compressori, Pompe centrifughe		GE Learning Center, Firenze
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Inglese e Francese fluenti ■ Utilizzatore evoluto di MS Office, MS Projects, software statistici, Oracle e SAP 		
	Esperienze di Comunità, Pubblicazioni e Presentazioni		
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vice Presidente e Tesoriere dell'Associazione Alumni del Master in Auditing dell'università di Pisa ■ Pubblicazione: "Controllo operativo e inventory management" Budget, IFAFn.38 '04 ■ Docente di gestione operativa e commerciale all'università di Pisa e Napoli 		

