

Marco Figlios

DATI PERSONALI

Nato il : 8 novembre 1967 – Borgonovo Val Tidone (Pc)
Residenza : via Europa 4 – 27010 Borgarello (Pv)
Stato civile : coniugato con Stefli Rosanna, due figli, Veronica e Gabriele
Recapiti : cell. 3482126382 / 3371147913 – email: m.figlios@yahoo.it



ESPERIENZE PROFESSIONALI

www.linkedin.com/in/marcofiglios

Ottobre 2014 – IVR SpA – Boca (No) – Direttore Generale e Direttore Commerciale & Marketing

IVR SpA è un'azienda metal-meccanica attiva principalmente nella produzione di valvole e collettori per il settore idrotermosanitario, www.ivrvalvole.it, con un fatturato di circa 25 M. € (2017) e 93 dipendenti.

Area direzione generale: - Analisi dei dati e stesura di un piano di ristrutturazione e rilancio aziendale - Coordinamento, organizzazione ed ottimizzazione delle attività relative a produzione, acquisti, commerciale, marketing — Miglioramento marginalità ed EBITDA - Change management con inserimento di nuovi responsabili di funzione - Rapporti con le istituzioni.

Area commerciale: - Direzione delle attività commerciali Italia ed estero; - Gestione diretta delle filiali e di alcuni clienti direzionali - Apertura nuovi mercati in Asia, Africa e Sud America – Individuazione nuovi prodotti - Ristrutturazione della rete commerciale – Revisione delle condizioni di vendita;

Area operations: - Modifica del layout di stabilimento - Aggiornamenti ed innovazioni tecnologiche specifiche dei processi produttivi e di logistica - Miglioramento della qualità e della sicurezza del lavoro, in ottica di lean production - Riorganizzazione del parco fornitori e della supply chain.

Risponde alla Proprietà.

Lug. 2012 – Sett. 2014 - Sistemas Tiemme SLU – Valencia (Spagna) – Direttore Generale & Commerciale

Filiale spagnola di Tiemme Spa (www.tiemme.com), con un fatturato 3,5 M. € (2013) e 10 dipendenti.

Obiettivi principali: gestire il passaggio di proprietà con l'acquisizione del 100% della società da parte di Tiemme SpA, riorganizzare la filiale, preparare il nuovo business plan triennale, riorganizzare la rete di vendita, modificare le condizioni di vendita, preparare il piano di marketing, co-ordinare le attività per lo start-up del nuovo sistema informatico.

Gestiva la filiale ed aveva la responsabilità dei risultati, 4 Area Managers, 1 Direttore Finanziario, 2 Back-office, 2 Magazzinieri, 8 commerciali esterni, si occupava direttamente delle condizioni commerciali e dei contratti con i Gruppi d'Acquisto, dello sviluppo dei nuovi prodotti e dei piani di marketing.

Rispondeva al Direttore Generale e alla Proprietà in Italia.

Novembre 2011 – Giugno 2012 – Ebrille Srl – Nizza Monferrato (At) – Direttore Vendite Estero

Azienda metal-meccanica che produce tubi in rame per condizionamento, refrigerazione e riscaldamento, Ebrille www.ebrille.it, ha un fatturato di circa 22 M. € (2013) e 70 dipendenti.

Obiettivi principali: aumento delle vendite nei mercati consolidati, acquisizione nuovi clienti, apertura nuovi mercati, individuazione di clienti "OEM" (prodotti a marchio), ristrutturazione rete vendita Italia.

Mercati principali: Francia, Germania, Rep. Ceca, Ungheria, Polonia, Spagna, Romania, Baltici, Italia.

Mercati da sviluppare: Marocco, Algeria, Tunisia, Libano, Balcani, Slovacchia, Ucraina, Russia.

Dirigeva l'area commerciale estero, con fatturato di 18 Mio di €, che comprende 2 Export Area Managers, 3 persone di back-office e si occupava in prima persona dell'apertura di nuovi mercati. Rispondeva alla Proprietà.

Giugno 2011 – Ottobre 2011 – General Fittings Srl – Gussago (Bs) – Direttore Vendite Estero

Azienda metal-meccanica che produce tubi e raccordi per applicazioni idrotermosanitarie, General Fittings www.generalfittings.it, ha un fatturato di circa 41 M. € (2013) e 110 dipendenti.

Obiettivi principali: nuova strategia commerciale, incremento delle vendite all'estero di prodotti a marchio proprio e diminuzione % sul fatturato dei prodotti a marchio cliente/OEM, apertura nuovi mercati, sviluppo nuovi prodotti, riorganizzazione ufficio, implementazione attività di marketing.

Mercati principali: Russia, Ucraina, Tunisia, Spagna, Arabia Saudita, Giordania, Ungheria.

Mercati da sviluppare: India, Brasile, Messico, Algeria, Libano, Vietnam, Francia, Spagna.

Dirigeva l'area commerciale estero, con un fatturato di 32 Mio di €, con 3 Export Area Managers, 4 persone di back-office e seguiva direttamente le filiali in Russia, Portogallo, Romania, Messico, Cina.

Si occupava dell'apertura di nuovi mercati e dello sviluppo prodotti con il responsabile ufficio tecnico.

Rispondeva all'Amministratore Delegato e alla Proprietà.

Sett. 2009 – Giugno 2011 – Faral SpA – Campogalliano (Mo) – Direttore Commerciale & Marketing

Azienda che produce radiatori in alluminio per riscaldamento domestico, Faral, www.faral.com, ha un fatturato di 31,5 M € (2010) e 140 dipendenti (attualmente è parte del Gruppo Sira).

Obiettivi principali: incrementare le vendite sia in Italia che all'estero, da 22 Mio € (2009) a 31 Mio € (2010), implementare la rete di vendita per i prodotti a marchio "Biasi", aprire nuovi mercati, sviluppare nuovi prodotti, modificare l'immagine, il sito internet e la comunicazione aziendale.

In Italia gestiva una rete vendita formata da 38 Agenzie (21 Faral e 17 Biasi), e si occupava direttamente dei principali Gruppi d'Acquisto (Centro-Nord) e dei principali distributori provinciali (Centro-Sud).

All'estero la vendita avveniva sia attraverso filiali, in Francia, Russia e Polonia, sia con agenti commerciali, in Inghilterra, Portogallo, Tunisia, Ucraina, Serbia, Germania, sia con importatori diretti.

Dirigeva l'area commerciale che comprendeva 2 Area Managers Italia, 4 persone di back-office, la filiale in Francia (15 persone), Polonia (1 persona) e Russia (1 persona), e tutti gli agenti e clienti estero.

Rispondeva all'Amministratore Delegato.

Set. 01 – Ago. 09 – Tiemme Raccorderie S.p.A. www.tiemme.com – Castegnato (Bs) – Export Manager

Apr. 1998 – Ago. 2001 – Georg Fischer SpA. www.gfps.com – Cernusco s/N (Milano) – Export Manager

Ott. '96 – Apr. '98 – LPR Srl www.lpr.it – Rottofreno (Pc) – Export Area Manager America & Asia

Ott. '95 – Set. '96 – Generalcontrol SpA www.generalcontrol.it – Milano – Export Area Manager Asia

ISTRUZIONE

Laurea in Economia e Commercio – Università di Parma

Diploma di Ragioneria – I. T. C. G. Domenico Romagnosi – Piacenza

LINGUE STRANIERE

Inglese : ottimo

Spagnolo : ottimo

Francese : buono

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.