

Esperienze professionali:

Attuale dal 2014 presso una media SpA Italiana metalmeccanica: azienda con oltre un secolo di storia impegnata nella fabbricazione di articoli in plastica (stampata/estrusa) e metallo, ha sede in provincia di Brescia, Il gruppo impiega oltre 150 dipendenti, 30.000 mq di superficie coperta, 3 stabilimenti produttivi, 4 magazzini e 2 sedi operative in Europa.

Direttore Generale - Progetto di turnaround e rilancio
Contesto estremamente delicato con fortissime tensioni finanziarie

Principali risultati conseguiti:

- Definizione del piano industriale per il quinquennio 2015/2019 ;
- Raggiunto accordo con RSU ed OOSS per CdS e piano di prepensionamenti;
- Operata la prima riduzione organico del 15%, pianificata la seconda nei prossimi 10 mesi di un ulteriore 10%;
- Rifondato organizzazione Commerciale con particolare attenzione su Export, seguito personalmente;
- 2016: incremento fatturato del 4% vs 2015;
- 2017: incremento fatturato del 7% vs 2016;
- Avviato piano di recupero produttività

2013 **Consulente di Direzione** per la società KartecPack di Borgosesia. Ruolo ricoperto per il progetto di start-up di una nuova unità produttiva basata a **Bizerte (Tunisia)** in area “off-shore” PAEB (Parc d’Activités Economiques de Bizerte). Progetto messo in “stand-by” dalla proprietà ad inizio luglio 2013.

2012 **Consulente di Direzione** presso la società **FIUM srl** di Robecco sul Naviglio (<http://www.fium.it/cms/index.php>) produttrice di utensili meccanici . Obiettivi dell’intervento: **Innovazione delle Vendite e Riorganizzazione Operativa.**

2008 - 2010 Gruppo **FB Holding: 4 stabilimenti** .
Trasformazione e distribuzione materie plastiche: produzione a ciclo continuo in grande serie di film estrusi, cappucci industriali, shoppers, sacchetti freezer e sacchi nettezza. Mercato di riferimento GD/GDO.

Direttore Generale – Progetto di Turnaround

Principali risultati conseguiti:

- Operato la chiusura con riduzione del personale globale da 230 unità a 140 unità e il trasferimento di due unità produttive presso la sede principale.
- Negoziazione con tutti i protagonisti coinvolti nello “spegnimento” delle attività trasferite: RSU, OOSS territoriali, Prefetto , Confindustria, Sindaci ed Assessori, Assolombarda.
- Riduzione degli immobilizzi di magazzino da 7 Mil/Euro a 4,2 Mil/Euro
- Riduzione del “time to market” da 6 a 4 settimane.
- Avviata produzione con nuovi materiali “bioplastici”

2003 - 2007 **QAD Italy – Via Carducci, 125 – Sesto S. Giovanni (MI)**
Gruppo di appartenenza: **QAD inc** (www.qad.com, – NASDAQ: QADI) – fornitore di servizi di consulenza organizzativa e soluzioni applicative ERP, Supply Chain, Warehouse Management per società manifatturiere. **QAD acquisisce TRW-ISCS nel 2003.**

Direttore Generale

Principali responsabilità e risultati conseguiti:

- In aggiunta a quanto sopra, dal giugno 2005 anche **Direttore Generale** per la filiale **Turca di Istanbul.**
- riportare la filiale ad una contribuzione positiva eccedendo per 3 anni consecutivi le previsioni di budget. Per questo risultato mi fu conferito un award per “Special Achievement”.
- Gestione della fusione e della ristrutturazione tra TRW ISCS (Italy) e QAD Italy
- Cambiamento della mentalità nell’area Servizi, da “reattiva” a “pro-attiva” con aumento della produttività (billability) dell’area dal 57% al 92%.
- Principali progetti gestiti: Saes Getters, Agrati bullonerie, Rapelli (Lugano), Caterpillar, BOBST, Stryker, Thales-ATM, Tower Automotive, PepsiCo.
- Turchia: Inizio il mio mandato partendo da un “profondo rosso” e raggio il punto di pareggio dopo soli sei mesi.

SERGIO FERRARI
Via A. Volta, 60/int.29
20017 – RHO (MI)
+39-346-40.10.224
e-mail: sergio-ferrari@virgilio.it

1997 - 2003 TRW (Integrated Supply Chain Solutions)- sede: Via N. Battaglia, 8 Milano
gruppo di appartenenza: **TRW** (www.TRW.com, NYSE: TRW). System Integrator impegnato
nella fornitura di prodotti SW (ERP, CRM, BI, Supply Chain, WM) e servizi di consulenza
organizzativa al mondo manifatturiero. **Il gruppo TRW-ISCS acquisisce il gruppo BDM-
Largotim nel 1997.**

Direttore Generale

Principali responsabilità e risultati conseguiti:

- **Nel 1998** assumo la **Direzione Commerciale e Marketing** della filiale Italiana, alle dipendenze del Vice Presidente Europeo ed entro a far parte del **Consiglio di Amministrazione.**
- **Nel 2001** vengo nominato **Direttore Generale.**
- Acquisizione del cliente più grande nella storia della società : Lear Corporation con 17 stabilimenti in Italia e circa 5.000 dipendenti. Valore intero del progetto intorno ai 2 mil/Euro.
- Realizzazione dell'implementazione ERP più veloce dell'intero gruppo presso Gatorade (ex Gruppo Quaker) a Silea realizzata nel picco massimo della loro stagionalità, iniziata a metà luglio e condotta "live" ad inizio settembre.

Diploma di Perito Chimico Industriale – RHO
Lingue: Inglese e francese – fluente
Data di nascita: 2 settembre 1956



Conoscenze informatiche: Profondo conoscitore di diverse soluzioni ERP/Supply Chain (COMET, Tolas Produzione, MFG/PRO, Oracle Applications), CRM, BI.

Corsi di formazione: Solution Selling, vari corsi manageriali sulla comunicazione, leadership, Situational Negotiation – tenuto dalla società Bay Group in California, Building the relationship in the Boardroom (Bruxelles)
ecc.

Autorizzo sin da ora il trattamento dei miei dati personali secondo il decreto legislativo 196/2003