

CURRICULUM VITAE

Andrea Bucciarelli

Via dei Pilastri, 42
50121 Firenze

Domicilio attuale

via G. Andreani, 36
61121 Pesaro

tel. 348-13.26.868

e-mail: bucciarelli@tiscali.it

Data di nascita: 01.07.1964, Firenze

Lingue conosciute: tedesco (ottimo)
inglese (ottimo)
spagnolo (buono)
francese (scolastico)

Esperienze professionali:

dal 2003 ad oggi **REHAU S.p.a. – multinazionale leader nella lavorazione dei polimeri**
Direzione settore industria del mobile (forniture systems)
Sede di lavoro: Pesaro

Entrato inizialmente come direttore della filiale di Milano, ho ricoperto diversi incarichi di crescente responsabilità, inclusa la direzione generale Italia per un anno; in una prima fase mi sono soprattutto occupato della linea di prodotti destinati al settore edilizio (distribuzione termosanitaria e aziende di serramenti); ho ricevuto poi per tre anni la direzione dei settori industria nel ruolo di amministratore delegato, prima di concentrarmi esclusivamente sul settore del mobile; in questa funzione sono responsabile del conto economico, così come della politica commerciale, del personale, degli aspetti legali, di quelli contrattuali e degli acquisti, riportando direttamente in Germania.

2000 – 2003

Gruppo Cordivari – lavorazione acciaio settore termosanitario

Direzione commerciale

Sede di lavoro: Teramo

Il posizionamento commerciale nella distribuzione termosanitaria (radiatori, serbatoi, canne fumarie) era all'inizio concentrato soprattutto nelle regioni meridionali, con una struttura vendite composta da una nutrita rete di agenti, a fronte di una clientela estremamente frazionata; la quota export, che era relativamente ridotta, si è molto incrementata nel corso del mio mandato, mentre in Italia la crescita è stata pilotata - anche attraverso la completa riorganizzazione della struttura interna - nel mercato del nord, consentendo al gruppo di avere visibilità nazionale ed un maggior equilibrio nel fatturato.

1996 – 2000

Teleco Cavi S.p.a. (gruppo Siemens) – telecomunicazioni ed energia

Direzione commerciale della divisione Cavi Ottici e membro del consiglio direttivo della business unit

Sede di lavoro: Roseto degli Abruzzi

Dopo una prima fase come export manager, sono stato nominato direttore commerciale della neo costituita BU cavi in fibra ottica, il prodotto più importante per l'azienda in quel momento storico; data l'importanza dei singoli clienti (Telecom Italia, Hong Kong Telecom, Etisalat ecc.), il valore dei relativi contratti e la modalità di offerta su base di tenders, ho svolto il mio mandato secondo il più classico schema di key account management internazionale, oltre ad essere il referente verso la Siemens Germania per il coordinamento commerciale di gruppo.

1991– 1996

Marcegaglia S.p.a. – settore metallurgico

Export area manager e controller società tedesca

Sede di lavoro: Mantova

La quota export dei prodotti (tubi ed altri semilavorati in acciaio) era già molto consistente, io mi sono occupato principalmente dei paesi di lingua tedesca ed ho trascorso il 1992 presso la filiale di Düsseldorf, prima di diventarne il referente di sede; ho inoltre aperto un nuovo mercato, quello scandinavo, che alla fine del mio rapporto di lavoro ammontava già a diversi miliardi di fatturato delle vecchie lire.

Corso di studi:

Laurea in scienze politiche, indirizzo internazionale

Liceo linguistico internazionale