

# Nicola Massabò

Via Monte Podgora, 4  
21047 Saronno (VA) - ITALY

Tel: +39 373 8559443  
email: [nmassabo@hotmail.com](mailto:nmassabo@hotmail.com)  
LinkedIn: [it.linkedin.com/in/nicolamassabo/](https://it.linkedin.com/in/nicolamassabo/)

- ❖ **People Management:** gestito team fino a 60 Managers e Ingegneri/Tecnici
- ❖ **Business / Financial Management:** responsabile di un P&L di \$50 milioni
- ❖ **Internazionalità:** gestito team e operato con clienti distribuiti in Europa, Medio Oriente & Africa; vissuto all'estero per 15 anni; parlo Italiano, Inglese e Francese
- ❖ **Competenze Multi-funzionali:** ricoperto ruoli di responsabilità nelle funzioni Project Management, Service Operations, Ingegneria, Marketing e Commerciale
- ❖ **Innovazione e Tecnologia:** lavorato in settori B2B hi-tech; buona conoscenza informatica; realizzati cambi organizzativi per migliorare i risultati aziendali; certificato RINA come Innovation Manager – Industry 4.0

Interessato a ruoli gestionali che richiedano competenze interfunzionali, guida e motivazione di team, miglioramento dei risultati finanziari e sviluppo del business attraverso miglioramenti organizzativi, innovazioni tecnologiche e nuove strategie. Disponibile a trasferte e/o trasferimenti in Italia e all'estero.

## Esperienze Professionali

### **Founder & COO**

(2016 - current)

*Tecnira – Milano*

Consulenze / progettazione & sviluppo / project management in business innovativi: Industrial IoT, Industry 4.0, Automation and Sensors Network.

### **Consultant**

(2014 - current)

Consulente per la partecipazione a progetti e gare per la fornitura di servizi di Facility Management.  
Consulente per la realizzazione di Sistemi di Governo nel settore del Servizio Energia e Global Service Integrati.

### **Program Manager (Europe)**

(2013 - 2014)

(linea di riporto: VP Sales Europe / Sales Support Director Europe)

*HONEYWELL - Automation & Control Solutions - Monza*

Responsabile riorganizzazione e sviluppo della struttura "Servizi di Supporto alle Vendite" Europea (~ 160 persone).

- Disegnata la nuova struttura organizzativa; definite procedure, processi operativi e indicatori di performance; pianificata l'integrazione con le strutture nazionali.
- Avviato un ufficio di back-office in Romania per il supporto globale del business.
- Ridotti tempi e costi di preparazione delle offerte, aumentato numero e qualità con un beneficio stimato del 20%

### **Director Project Management & Engineering (Southern Europe & North Africa)**

(2012 - 2013)

(linea di riporto: VP Operations Europe / Regional General Manager Southern Europe)

*HONEYWELL - Automation & Control Solutions - Monza*

Coordinate le funzioni di Project Management, Ingegneria, Supporto Tecnico e Supporto alle Vendite in Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Algeria (team di circa 60 Project Manager / Project Engineer / System Consultant).

Responsabile delle attività di realizzazione dei progetti di fornitura sistemi di automazione (P&L di circa 50 M\$): monitorato lo stato di avanzamento delle commesse e implementato azioni correttive.

- Eliminate le deviazioni negative, pari ad un miglioramento dell'utile di circa 600 K\$.
- Ristrutturata l'organizzazione, ottimizzato il rapporto make/buy, migliorato il coordinamento con nuovi processi/tool di lavoro (garantito il mantenimento del livello di utilizzo delle risorse nonostante una riduzione dei volumi di vendita).

### **Field Service Leader (North Africa)**

(2009 - 2012)

*HONEYWELL - Automation & Control Solutions, European Headquarter - Bruxelles (Belgio)*

Sviluppata la North Africa Business Unit per tutte le attività di fornitura di servizi di manutenzione e ingegneria, gestendone i risultati in termini di fatturato/margine operativo.

Direttamente coinvolto nelle attività commerciali con i clienti più importanti.

- Pianificate le attività di fornitura; garantito lo sviluppo tecnico e professionale dei team locali per la fornitura in autonomia di nuovi servizi; gestita l'assunzione di nuove risorse a fronte del nuovo business; implementate procedure operative in linea con l'organizzazione Europea.
- Egitto: fatturato +90% in 18 mesi; Algeria: G.M. superiore al 50%.

### **Technical Assistance & Training Centers Manager (Europe / Middle East / Africa) (2002 - 2009)**

*HONEYWELL - Automation & Control Solutions, European Headquarter - Bruxelles (Belgio)*

Responsabile dei Centri di Assistenza Tecnica e Training (~ 50 persone in EMEA) per i Sistemi di Controllo Industriale.

- Coordinate e sviluppate le risorse del team di Assistenza per ottimizzare il livello di servizio offerto: incrementato il numero (+100%) di richieste di supporto extra-contrattuali.
- Incrementato il livello qualitativo e il fatturato (+45% in 3 anni) dei Training Centers (implementato nuovi servizi e soluzioni, ottimizzata la condivisione di risorse, certificate le competenze degli istruttori).

- Marketing Manager** (Europe / Middle East / Africa) (2001 - 2002)  
*HONEYWELL - Automation & Control Solutions, European Headquarter - Bruxelles (Belgio)*  
 Responsabile per l'Europa, Medio Oriente e Africa delle attività di marketing per i Sistemi di Controllo Industriale: sviluppate, in collaborazione con l'Headquarter negli Stati Uniti, strategie di marketing.  
 Individuate, attraverso analisi di mercato e contatti con i clienti, opportunità di espansione e diversificazione del business; coordinato la realizzazione e il posizionamento di soluzioni specifiche.
- Product Manager** (Europe / Middle East / Africa) (1997 - 2001)  
*HONEYWELL - Automation & Control Solutions, European Headquarter - Bruxelles (Belgio)*  
 Curate le attività di marketing relative all'introduzione, gestione e posizionamento dei prodotti Hardware e Software.  
 Coordinato lo sviluppo di nuovi canali distributivi.  
 Punto di riferimento per molte tecnologie innovative: Networking, Architetture SW, e Internet.
- Engineering Services Sales Manager** (1997)  
*HONEYWELL - Automation & Control Solutions - Milano*  
 Promossi i servizi di ingegneria della Divisione Industriale verso Clienti Finali e Società di Ingegneria.  
 Individuate aree di miglioramento ed ottimizzazione di tali servizi, sia nei processi interni che esterni.  
 Contribuito alla definizione di procedure e criteri di selezione di fornitori e della qualità dei loro servizi.
- Account Manager** (1994 - 1996)  
*HONEYWELL - Automation & Control Solutions - Milano*  
 Responsabile commerciale e del coordinamento delle attività tecniche per le raffinerie SARAS.  
 Team-leader per le attività di supporto tecnico-commerciale per progetti internazionali strategici.  
 Riorganizzata la struttura e le metodologie di lavoro del team di Sales Support.
- Project Manager** (1992 - 1994)  
*HONEYWELL - Automation & Control Solutions - Milano*  
 Realizzazione di commesse, con coordinamento di sub-fornitori e supporti interni.  
 Definiti strumenti e metodologie per l'analisi e il controllo operativo di tutti i progetti della divisione.
- Sales Support** (1991 - 1992)  
*HONEYWELL - Automation & Control Solutions - Milano*
- Professore a contratto** (corso di "Elementi di Programmazione") (1989 - 1990)  
*POLITECNICO di MILANO*
- Consulente / Libero Professionista** (1989 - 1990)  
*CSTI (Centro Servizi Tecnologie Informatiche) - Como*
- Consulente / Libero Professionista** (1987 - 1990)  
*LINDBERG - Corsico (Milano)*
- System Engineer** (1988 - 1989)  
*IBM - Segrate (Milano)*

## Istruzione e Formazione

- Politecnico di Milano (Consorzio MIP)** (1991)  
 Master in Business Administration
- Politecnico di Milano (Facoltà di Ingegneria)** (1987)  
 Laurea in Ingegneria Elettronica, indirizzo Informatico (100/100 e Lode).
- Training Aziendali:** Leadership; Change Management; Tecniche di presentazione; Marketing; Consultative Selling; Project Management; Contract Management.

**Certificazioni:** Six Sigma (Green Belt);  
 Innovation Management - Industry 4.0 (RINA)

## Conoscenze Linguistiche

Inglese	Fluente
Francese	Buono