

## Ugo Borelli

nato a Genova il 2 Ottobre 1966;  
domiciliato a Rubiera (Reggio Emilia)  
residente a Genova in Via Riese 17/6;  
Cell.: 339 2724633;  
E-mail: [blu.u@libero.it](mailto:blu.u@libero.it)  
Patente B  
coniugato, due figli;  
[it.linkedin.com/pub/ugo-borelli/63/15a/a44/](https://it.linkedin.com/pub/ugo-borelli/63/15a/a44/)



### **Esperienze lavorative:**

**2013- 2018:** esperienza tuttora in corso – **PTC S.r.L. High Pressure Jetting** (Rubiera – RE) [www.ptcitaliana.com](http://www.ptcitaliana.com) e **MASTERFLUID S.r.L.** (Rubiera – RE) [www.masterfluid.it](http://www.masterfluid.it) – **società produttrici di pompe, componenti, impianti e macchinari ad alta pressione** appartenenti a Gruppo Comet S.p.A. ([www.comet.re.it](http://www.comet.re.it) sotto il controllo di EMAK S.p.A. ([www.yama-group.com/index.php?p=10&f=1](http://www.yama-group.com/index.php?p=10&f=1)) quotata al Listino Star – Borsa Italiana).

Ruolo: **Sales Director (Italy & Export) con responsabilità P&L**

Iter &

Mansioni: Redazione MASTERPLAN Generale ad aggiornamento periodico con definizione progetti tecnici e commerciali, con relative tempistiche ed obiettivi. Redazione Report di Verifica periodica performances. Vendita e gestione rapporto diretto con clienti direzionali italiani ed esteri. Gestione ufficio commerciale consistente in: tre addetti Customer service, un Product Manager, quattro Area Manager Italia, due International Sales Area Manager, cinque Area Manager USA. Gestione e coordinamento rete internazionale di Distributori.  
Coordinamento Acquisti tecnici, Trasporti, Service interno (2 addetti), Ufficio R&D (3 addetti) , Ufficio Marketing (2 addetti), Magazzino (3 addetti.)

Azioni

intraprese: Collaborato al completamento della fase di trasferimento due siti produttivi e uffici. Integrazione procedure e personale per armonizzare le due realtà ed estendere processi e reportistica. Collaborato ad apertura filiale in USA: PTC Waterblasting LLC ([www.ptcwaterblasting.com](http://www.ptcwaterblasting.com)).

Ruolo

precedente: **Export Manager & Merger Integration Team Leader**

Iter &

Mansioni: Introduzione iniziale presso le funzioni Tecniche e Commerciali delle due società sopraindicate acquisite dal Gruppo Comet S.p.A. Ruolo di Export Manager per PTC S.r.L. esteso poi anche a MASTERFLUID S.r.L.

Redazione MASTERPLAN Export con relative strategie vendita multicanale. Creazione e gestione rete commerciale estera di agenti e rivenditori per le due

società. Gestione ufficio commerciale Export e relativa reportistica. Responsabilità P/L. Preventivazione e Vendita diretta clienti direzionali e nelle zone non coperte. Conduzione e gestione trattative. Elaborazione ed attuazione piani di marketing. Gestione Budget pubblicitario. Partecipazione a fiere ed eventi del settore.

Responsabile Sviluppo di prodotto.

Preso in carico di responsabilità crescenti nel processo di fusione societario (sotto unica ragione sociale PTC S.r.L.) ed ulteriore ruolo di Merger Integration Team Leader, figura professionale che gestisce l'integrazione procedurale, tecnica e commerciale delle due società e della casa madre.

#### AGGIORNAMENTO 2015:

Completata la fusione tra PTC Srl e MASTERFLUID Srl, il ruolo di Merger Integration Team Leader è stato esteso anche alla società brasiliana LEMASA [www.lemasa.com.br](http://www.lemasa.com.br) recentissima acquisizione del gruppo Comet S.p.A.

#### Azioni

intraprese: Incrementato vendita diretta e numero clienti direzionali  
Incrementato il numero mercati esteri  
Inizio del processo di creazione e ottimizzazione dei canali di vendita con reti multi-agenti/rivenditori internazionali  
Commercializzazione di macchinari ed accessori complementari  
Implementazione Configuratore prodotto ONLINE per la redazione di offerte commerciali in mobilità da parte della rete vendita  
Aumento del livello tecnologico del prodotto  
Istituzione e Gestione di un Team di sviluppo prodotto  
Inizio implementazione sistema CRM (Customer Relationship Management) e sua integrazione con i sistemi gestionali delle diverse aziende.  
Istituzione di Piano di Sviluppo ed Integrazione Triennale e relativi Budget & Targets dei Brands per i settori tecnico, produttivo e commerciale.

**1995– 2013: - Zafferani Glas S.r.l. ([www.zafferani.com](http://www.zafferani.com))  
p.m.i. metalmeccanica produttrice di macchine utensili per la lavorazione del vetro operante su mercati internazionali (85% export).**

Ruolo: **Direttore Commerciale (Italia + Export) ) e Alter-Ego della proprietà**

#### Iter &

Mansioni: Affiancamento iniziale ai responsabili dei vari settori (tecnico, produttivo e acquisti) per il miglioramento e l'ottimizzazione delle procedure, partecipazione alla progettazione di alcuni macchinari (1995).  
Affiancamento al direttore commerciale uscente con compiti di area manager (1995-1996). Dal 1996 direttore commerciale.

Vendita diretta clienti direzionali e nelle zone non coperte. Conduzione e gestione trattative. Elaborazione ed attuazione piani di marketing. Gestione Budget pubblicitario. Partecipazione a fiere ed eventi del settore. Relatore e formatore per presentazioni e corsi aziendali. Gestione ufficio commerciale, agenti e rivenditori. Ideazione prodotti e supervisione della fase di ingegnerizzazione.

Aumento delle aree di responsabilità diventando Alter-ego del titolare con

affiancamento nella gestione corrente.

Azioni

intraprese: Incrementato il numero mercati esteri  
Incrementato il numero degli agenti/rivenditori nazionali ed internazionali  
Incrementato vendita diretta  
Introduzione dell'azienda nel canale di vendita dell'usato revisionato  
Commercializzazione di macchinari ed accessori complementari  
Aumento del livello tecnologico del prodotto  
Ideazione nuove linee macchinari e supervisione della fase di sviluppo, prototipazione e ingegnerizzazione.  
Istituzione di centri assistenza esteri  
Istituzione di corsi di formazione ed aggiornamento in sede per tecnici e per venditori  
Implementazione sistema CRM (Customer Relationship Management) e sua integrazione con il sistema gestionale aziendale corrente.  
Revisione totale della comunicazione aziendale  
Istituzione di Budget previsionali e consultivi in una procedura completa di controllo di gestione per tutti i settori aziendali.

**1994 - 1995: Morteo Industrie S.p.A.  
industria metalmeccanica di rilevanza internazionale.**

Ruolo: **Responsabile approvvigionamento materie prime ferrose, logistica e programmazione.**

Iter &

Mansioni: Affiancamento direttore acquisti. Analisi fabbisogni e formulazione budget acquisto, acquisizione, logistica operativa.

Azioni

intraprese: Selezione e qualificazione fornitori  
Implementazione norme ISO 9002 su intera area acquisti  
Razionalizzazione procedure interne  
Implementazione sistema informativo all'area acquisti

**1992 - 1994: Schenck Process Italia ([www.schenckprocess.com](http://www.schenckprocess.com))  
filiale italiana di società multinazionale tedesca produttrice di beni e servizi industriali: settore automazione, controllo processi e sistemi di movimentazione, sistemi di pesatura e dosaggio.**

Ruolo: **Tecnico-commerciale**

Iter &

Mansioni: Formazione presso casa madre in Germania; affiancamento al Responsabile di divisione. Elaborazione ed attuazione piani di marketing. Gestione agenti e vendita diretta nelle zone non coperte. Sopralluoghi, analisi e preventivazione, progettazione di soluzioni per impianti personalizzati.

Azioni

intraprese: Creazione rete di agenti e segnalatori  
Introduzione azienda nel segmento di mercato relativo all'industria chimica ed alimentare  
Realizzazione di impianti innovativi

Collaborazioni con società di engineering

**1991 – 1992: Due Stelle S.r.L.**  
**Industria alimentare conserviera.**

Ruolo: **Ingegnere addetto alla produzione.**

Iter: affiancamento al responsabile della manutenzione; responsabile di linea produttiva, affiancamento al direttore di produzione.

Mansioni: Supervisione alla manutenzione e collaudo, studio di processo, lay-out, progettazione e modifica di variazioni di impianti, tempi e metodi, acquisti tecnici, valutazione e programmazione degli investimenti.

Azioni

intraprese: Miglioramento della linea di produzione mediante modifiche su macchinari preesistenti e progettazione/realizzazione di alcune semplici macchine.  
Razionalizzazione dell'intero processo e dei tempi di lavorazione.  
Programmazione della produzione. Istituzione schede lavorazione e prodotto.

### **Istruzione**

1984 - Diploma di Maturità scientifica;

1990 - **Laurea in Ingegneria Meccanica** presso l'Università degli Studi di Genova con la Tesi "Simulazione gestionale di un laboratorio ospedaliero di analisi chimico cliniche votazione di 106/110";

1990 - Abilitazione all'esercizio della professione di Ingegnere con la votazione di 89/90;

Corsi postlaurea: 1991 - "Corso di Project Management" organizzato dalla Facoltà di ingegneria dell'Università di Genova;  
1993 - Corso aziendale di "Sales Marketing" tenuto a Darmstadt (Germania).  
2008 - Corso di negoziazione "Effective Negotiating" organizzato da Karrass Europe Ltd  
2014 - Corso di Project Leader organizzato da ProgettiVivi presso Emak S.p.A.  
2015 - Corso di Sales Management organizzato da ProgettiVivi presso Emak S.p.A.

Lingue straniere: (tutte utilizzate quotidianamente nell'attuale posizione)  
Inglese, ottimo livello parlato e scritto;  
Spagnolo, buon livello parlato e scritto;  
Tedesco, buon livello parlato e livello discreto lo scritto;  
Francese, buon livello parlato e livello discreto lo scritto;

Conoscenza mezzi

informatici: come utilizzatore tutti i programmi Office per PC su sistema windows: videoscrittura, fogli elettronici, data base e presentazione (Word, Excell, Access, Powerpoint), principali browser per navigazione Internet, programmi di progettazione (Autocad), gestionali (AS400, MAGO X WINDOWS) e CRM.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali