



MASSIMO BONAZZA

GENERAL MANAGER / MANAGING DIRECTOR/
COUNTRY MANAGER/DIRETTORE B.U.

+39 348 6397709

massimo.bonazza@hotmail.it

linkedin.com/in/massimo-bonazza-69702b87

Via N. Gallino 34F/24
16164 Genova

SINTESI DEL PROFILO

Eccellenza nella definizione ed implementazione della vision aziendale. Grande passione, unita a leadership, ottima capacità di comunicazione in contesti multiculturali, forte resilienza e determinazione nell'affrontare scenari complessi con estrema attenzione al miglioramento dei risultati economico finanziari.

MOTIVAZIONI E ASPIRAZIONI: OBIETTIVO DI CARRIERA

Anche alla luce dei recenti cambiamenti nel top management del gruppo, pur soddisfatto dei riconoscimenti fin qui ricevuti a fronte dei risultati conseguiti, sono interessato a proseguire nello sviluppo della mia carriera professionale. Desidero impegnarmi in nuove sfide professionali che mi vedano coinvolto nel rilancio e/o nel consolidamento della presenza internazionale di brand e prodotti aziendali, a buon contenuto tecnico e rivolti preferibilmente al B2B. Piena è la mia disponibilità alla mobilità sull'intero territorio nazionale.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

GENERAL MANAGER DIVISIONE YACHTING

BOERO BARTOLOMEO SPA

Genova

Ott 2010 – Presente

Gruppo di riferimento e Settore merceologico

Gruppo Boero, 90 milioni €, produzione pitture e vernici per l'edilizia e lo yachting.

Principali mansioni e responsabilità

- Direttore della B.U. Yachting
- Managing Director Boero Colori France Sarl (dal 2012)

Riporto diretto

Al Direttore Generale e al Presidente, fino a luglio 2017 al CEO

Obiettivi raggiunti

- Riposizionamento dei marchi dedicati al settore mega yachting e yachting;
- Ristrutturazione e definizione obiettivi strategici di vendita e business development con miglioramento gross margin ed Ebitda (dal 3% al 11%);
- Riorganizzazione del laboratorio R&D e dell'assistenza tecnica;
- Riorganizzazione della società Boero Colori France.

MANAGING DIRECTOR

SCHENCK PROCESS ITALIA SRL

Genova

Mag 2006 – Set 2010

Gruppo di riferimento e Settore merceologico

Gruppo Schenck Process, 420 milioni € fatturato. Leader nei sistemi di dosaggio, pesatura e trasporto di materie prime; sistemi di pesatura dinamica su rotaia.

Principali mansioni e responsabilità

- Managing Director della società italiana, in precedenza ufficio di rappresentanza

Riporto diretto

Al CEO di gruppo.

Obiettivi raggiunti

- Start up, costruzione della direzione operativa e strategica della filiale italiana;
- 8 milioni € fatturato diretto e 15 milioni € indiretto, 15 collaboratori;
- Conseguiti i risultati in termini di Budget, redditività su commesse, ROS ed EBIDTA.

SALES DIRECTOR	POLYPIPE ITALIA - IMI GROUP	Monleone di Cicagna (GE)
Gen 2001 – Apr 2006		
Gruppo di riferimento e Settore merceologico	Gruppo Polypipe, UK 620 milioni £ fatturato. Produzione valvole, raccordi e tubazioni in materiali termoplastici per usi industriali e civili	
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sales Director WW 	
Riporto diretto	Al CEO della società italiana.	
Obiettivi raggiunti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incremento budget vendita, MDC; ▪ Introduzione nuove linee nei settori idrotermosanitario; ▪ Risanamento conto economico BU distribuzione estere; ▪ Riorganizzazione rete distribuzione e vendita Italia ed Estero. 	
EXPORT MANAGER	GLYNWED PIPE SYSTEM GROUP, ITALIA	Casella (GE)
Giu 1998 – Dic 2000		
Gruppo di riferimento e Settore merceologico	Glynwed PLC Group, 450 milioni £ fatturato. Produzione valvole e raccordi in materiali termoplastici per usi industriali, strumentazione per misurazioni di portata.	
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Export Manager 	
Riporto diretto	Direttore Generale della società	
Obiettivi raggiunti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analisi mercato e determinazione del budget vendita, organizzazione rete vendita e distribuzione nei territori assegnati; ▪ Gestione Budget Sales e Marketing, conseguimento budget di vendita, gross margin. 	
RESIDENT SALES MANAGER	GLYNWED PIPE SYSTEM PTE	Singapore
Gen 1997 – Mag 1998		
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabile Sviluppo delle Vendite dei prodotti del gruppo per l'area del Far East e Pacifico con residenza principale presso l'ufficio di Singapore. 	
Riporto diretto	Managing Director Glynwed Singapore	
Obiettivi raggiunti	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Analisi mercato e determinazione del budget vendita, organizzazione rete vendita, training, recruiting e formazione e distribuzione nei territori assegnati; ▪ Gestione Budget Sales and Marketing, conseguimento budget di vendita e marketing, gross margin. 	
MARKETING & SALES MANAGER	EPIKOS HOLDING S.A.	Ginevra
Dic 1993 – Dic 1996		
Settore merceologico	Progettazione, produzione e messa in opera sistemi di stampa cartevalori.	
Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Responsabile del Marketing, delle vendite e della costituzione ad avvio società estere. Settore B2B 	
Riporto diretto	Managing Director	

- Obiettivi raggiunti**
- Costituzione d avvio società di distribuzione e produzione in Brasile , USA e costituzione nuova società italiana . Sviluppo vendite ed avvio spin off società da fondo investimento EIBA UBS

SALES MANAGER DUFERCO S.A. **Lugano**
Set 1990 – Nov 1993

Settore merceologico 950 Milioni CHF. Trading acciaio e minerali ferrosi

- Principali mansioni e responsabilità**
- Sales Manager c/o S.S.I. Bangkok (1992 - 1993)
 - Sales Assistant in sede.
 - Responsabile amministrazione vendite sui mercati Europa ed America.

Riporto diretto General Manager

1989 – 1990 **ARMA DEI CARABINIERI**

ASSISTENTE DELL' AMMINISTRATORE DELEGATO IL 4 X 4 S.P.A. **Genova**
Set 1990 – Nov 1993

- Principali mansioni e responsabilità** Ricerca e analisi mercato volta alla ristrutturazione gamma fornitori esteri in USA e Asia

ISTRUZIONE DI BASE E SPECIALISTICA

LAUREA IN ECONOMIA AZIENDALE **FACOLTÀ DI ECONOMIA E COMMERCIO, UNIVERSITÀ DI GENOVA**
1989 *Tesi di Laurea: "I gruppi bancari polifunzionali"*

DIPLOMA **LICEO SCIENTIFICO G.D. CASSINI, GENOVA**
1982

CORSI E FORMAZIONE

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM **ISTUD, Stresa**
2007 – 2008

CONOSCENZE LINGUISTICHE

INGLESE	OTTIMO	PORTOGHESE	DISCRETO
FRANCESE	OTTIMO	TEDESCO	BASE
SPAGNOLO	FLUENTE		

CONOSCENZE TECNICHE E INFORMATICHE

SOFTWARE Microsoft Office Suite, CRM aziendale

ULTERIORI INFORMAZIONI PERSONALI

Hobbies: Subacquea (PADI OWSI Instructor, PADI Tec Deep Instructor), viaggi, lettura. Coniugato, una figlia. Dirigente CCNL Industria.