

Elio J. Page
Viale G. Marconi 51
20095 Cusano Milanino (MI)

Cellulare: +39 – 335.19.55.883 - E-mail: elio.page@hotmail.com

curriculum vitae



Dati Personali

Data di nascita: 2 gennaio 1961
Luogo di nascita: Alton (GB)
Stato Civile: Coniugato

Riepilogo delle Qualifiche

Laurea in Economia & Commercio 1982, Università di Bradford Management Centre (GB).
Diploma in Francese Avanzato 1992, Institut Franco Scandinave (F).

Lingue Madre lingua inglese, fluente in italiano, buon livello di francese.

Corsi

Corso sui "Principi Generali di Gestione Direzionale", 1998.
Corsi di formazione nell'Educazione in Sistemi di Qualità, 1999 - 2000.
Corso Illuminotecnica presso Guzzini Illuminazione, 2001.
Corso Illuminotecnica presso Philips Lighting, 2002.
Corso presso la SDA dell'università Bocconi in Gestione Aziendale, 2002.
Corso presso la SDA dell'università Bocconi in Strategia Aziendale, 2003.
Corso presso CFMT (Manageritalia) in Gestione di Cambiamenti in Azienda, 2009.

Caratteristiche Professionali

Ampia e consolidata esperienza manageriale nella gestione e conduzione di aziende in ambito internazionale.
Solida esperienza commerciale a livello nazionale ed internazionale.
Ottima gestione dei rapporti interpersonali con il personale e con la clientela.
Cultura di "Management By Objectives" e comprensione delle dinamiche di società multinazionali.

Esperienze Professionali

Amministratore Delegato, 2013 ad oggi

Selux srl, filiale italiana dell'omonima produttrice tedesca di apparecchi d'illuminazione di alta gamma (Milano):

- Ruolo:**
- ◆ Membro del Consiglio di Amministrazione e legale rappresentante dell'azienda
 - ◆ Italy Country Manager – Direzione Generale della società
- Responsabilità:**
- ◆ Rappresentazione giuridica e fiscale della filiale italiana.
 - ◆ Formulazione ed esecuzione delle strategie aziendali contenute nel Business Plan stilato.
 - ◆ Implementazione delle politiche di marketing e vendite sul campo operativo.
 - ◆ Motivazione dello staff e agenti di vendita con presenza personale sul mercato.
 - ◆ Impostazione delle attività commerciali degli agenti.
 - ◆ Riferimento in Italia per la casa madre per tutti gli aspetti di gestione quotidiana e strategica.
- Risultati:**
- ◆ Più di 500 progetti quotati finora per un valore di oltre €8 milioni.
 - ◆ Creazione e gestione sul mercato di una rete nazionale di agenti.
 - ◆ Costruzione, impostazione, e condivisione di una strategia di vendita coerente con la visione aziendale.
 - ◆ Ottimi rapporti personali con la dirigenza della casa madre di Berlino.
 - ◆ Incremento costante del fatturato nell'ultimo triennio.

Amministratore Delegato, 2005 – 2012

Siteco Italia, filiale italiana della produttrice tedesca di apparecchi d'illuminazione, ex-Siemens, (Milano):

- Ruolo:**
- ◆ Membro del Consiglio di Amministrazione e legale rappresentante dell'azienda
 - ◆ Italy Country Manager – Direzione commerciale di Vendite & Marketing
- Responsabilità:**
- ◆ Gestione delle attività di vendita per la commercializzazione dei prodotti SITECO sul territorio Italiano:
 - ◆ Formulazione di strategie aziendali con i vari responsabili di settore.
 - ◆ Implementazione delle azioni decise sul campo operativo.
 - ◆ Gestione delle risorse economiche, umane, patrimoniali e goodwill dell'azienda.
 - ◆ Motivazione dello staff e degli agenti di vendita con formazione tecnica sui prodotti.
 - ◆ Impostazione delle attività commerciali con gli agenti.
 - ◆ Mantenimento dei rapporti istituzionali con i nostri concorrenti.
 - ◆ Partecipazione attiva nelle associazioni del settore per promuovere la cultura dell'illuminazione nel mercato.
 - ◆ Facilitazione del lavoro dei dipendenti, spianando gli ostacoli lavorativi e promuovendo soluzioni.
 - ◆ Sovrintendenza delle materie di Corporate Governance.
- Risultati:**
- ◆ L'azienda è tornata in utili entro 18 mesi del mio incarico, dopo sei anni consecutivi di perdite.
 - ◆ Ristrutturazione completa della nostra rete italiana di agenti.
 - ◆ Costruzione, impostazione, e comunicazione di una strategia coerente con la visione aziendale.
 - ◆ Creazione di una squadra aziendale più unita e unidirezionale.
 - ◆ Istituzione di nuove modalità di rapportarsi con la casa madre ed il mercato.

Direttore Generale, 2002 – 2005

Femi Rinaldi SpA, distributore di materiale elettrico ed illuminazione (Milano/Bergamo):

- Ruolo:
- ◆ Implementazione della fusione tra Femi Sonepar e Rinaldi Sonepar senza conseguenze sul fatturato globale.
 - ◆ Gestione in parallelo della divisione Sonepar Luce.
- Responsabilità:
- ◆ Responsabilità del risultato globale della società e la divisione Sonepar Luce, con 140 dipendenti in 12 filiali, con un fatturato di €46,6 milioni nel 2004.
 - ◆ Pianificazione delle strategie commerciali con i responsabili di funzione.
 - ◆ Creazione di un ambiente di collaborazione e motivazione del personale.
 - ◆ Implementazione dei processi comuni nel lavoro per migliorare sinergie tra reparti.
 - ◆ Coordinazione dei comitati di gestione (marketing, acquisti, IT...)
 - ◆ Implementazione delle politiche del gruppo nell'ambito di Corporate Governance.
 - ◆ Pianificazione della politica commerciale con i venditori e i fornitori primari.
 - ◆ Analisi, riduzione, e gestione dei costi generali dell'attività commerciali.
- Risultati:
- ◆ Partecipazione alla fusione tra le due società, senza perdere volumi o personale commerciale.
 - ◆ Riduzione del livello dei magazzini di 20% in valore entro l'anno 2004.
 - ◆ Creazione di una nuova sede del polo logistico su Milano.

Direttore Divisione Sonepar Luce, 2001 – 2004

SIS Sonepar SpA, società di servizi centralizzati per aziende del gruppo (Milano/Padova).

- Ruolo:
- ◆ Responsabile nel gruppo per l'attività illuminotecnica: il ruolo primario era creare e coordinare una strategia comune tra le 12 aziende consociate in una divisione specializzata in illuminazione ad alto valore aggiunto.
- Responsabilità:
- ◆ Gestione dei 10 responsabili d'illuminotecnica e 27 collaboratori, con un fatturato complessivo di €37 milioni.
 - ◆ Partecipazione nei rapporti commerciali con i primi 50 fornitori nazionali.
 - ◆ Pianificazione di una strategia commerciale unica e coerente sul piano nazionale.
 - ◆ Motivazione delle persone a tutti i livelli per creare una "cultura comune".
- Risultati:
- ◆ Crescita media annuale del +20% in fatturato (2001-2004) contro la media mercato del 4%.
 - ◆ Aumento incrementale del margine operativo di +€930.000 della divisione su base annuo (2004 vs. 2001).
 - ◆ Riconoscimento dai produttori come primario grossista nazionale d'illuminazione.

Direttore Commerciale Sud Europa, 1990 – 2001

Arjo Wiggins Italia srl, produttore di carte grafiche fini e patinate per il settore grafico (Milano).

- Ruolo:
- ◆ Gestione degli elementi del Marketing Mix per Italia, Grecia, Cipro, e Malta.
 - ◆ Autonomia d'azione commerciale per raggiungere gli obiettivi di vendita.
- Responsabilità:
- ◆ Gestione delle risorse umane.
 - ◆ Pianificazione dei budgets di volume, margine, e costi.
 - ◆ Gestione dei programmi promozionali con un budget di oltre €400.000 nel 2000.
 - ◆ Formazione sui prodotti, e motivazione della rete distributiva.
 - ◆ Formazione dei dipendenti nel sistema di Total Quality Management.
- Risultati:
- ◆ Maggiore importatore sul mercato Italiano di carte grafiche di Alto Valore Aggiunto (4.800 tonnellate annue).
 - ◆ Più alto margine per tonnellata (Europa) in Arjo Wiggins Carte Fini.
 - ◆ Aumento nei volumi di vendita da 16.000 in 1990 a 36.000 tonnellate a fine 2001 di carte patinate.

Responsabile Vendite Sud Europa, 1987 – 1990

Ci.Esse Carte Speciali SpA, distributore nazionale di carte con valore aggiunto per il settore grafico (Milano/Torino).

- Ruolo:
- ◆ Coordinazione degli uffici esteri per lo sviluppo e la gestione delle vendite.
 - ◆ Pianificazione delle strategie di distribuzione.
- Responsabilità:
- ◆ Gestione delle risorse umane e motivazione del personale.
 - ◆ Formazione e motivazione della rete distributiva.
 - ◆ Supervisione delle vendite e margini.
 - ◆ Consultazione tecnica per i rivenditori.

Responsabile Vendite Italia, 1985 – 1987

Wiggins Teape Italiana SpA, produttore di carte termosensibili e distributore esclusivo per certi prodotti sintetici della Du Pont (Milano).

- Ruolo:
- ◆ Importazione e vendita a trasformatori di bobine di carta termosensibili per le prime macchine fax
 - ◆ Promozione e vendita del prodotto Tyvek[®] della DuPont a etichettifici e trasformatori di autoadesivo
- Responsabilità:
- ◆ Ricerca e sviluppo di nuova clientela per prodotti nuovi ed innovativi sul mercato

