

DAMIANO GUIDOLIN

Bassano del Grappa (VI) • Veneto, ITALY
Tel: +39-340-5657226 • Email: damiano.g@usa.net



EXECUTIVE MANAGER

Leader focalizzato alle Performance con estesa esperienza in Global Automotive Management ed una provata abilita' nel condurre negoziazioni Cross-Cultural, protegge i margini attraverso il Global Sourcing e la costruzione di Supply Chains internazionali. Gestisce le relazioni con i client Top-Brand. Stabilisce Key Performance Indicators interni ed allinea le attivita' individuali con gli obiettivi aziendali. Fa pienamente leva sulla sua esperienza con culture diverse al fine di aprire nuovi mercati e tagliare significativamente i costi, anche attraverso partnerships nelle paesi low-cost. Aree di esperienza:

Global Automotive Operations • Turn-Around Management • Lean Management
Leadership basata sulle Performance • Piena Responsibilita' sul P&L • Pianificazione Strategica
Catene Logistiche Globali • Approvvigionamenti Internazionali • Lean Manufacturing • Change Mgmt
Analisi Organizzativa • Negoziazione Cross-Cultural • Team Multinazionali • Value Stream Mapping
Project Management • Governance e Compliance Aziendale • Lancio Start-Up da Greenfield

ESPERIENZA PROFESSIONALE

SIDERFORGEROSSI GROUP SPA. Vicenza, Italy • 2015-2018

Forgiatura libera e a stampo chiuso, anelli e flange laminati fino a 30 ton e 6 m di diametro: 5 stabilimenti operativi in Italia, 1 stabilimento in India, 1 Sales Office in USA, 1 Sales Office in Germania.
www.siderforgerossi.com (totale dipendenti 600 Italia e 500 India, totale fatturato 200 mil. Euro)

Direttore Generale: inserito al fine di implementare un processo completo di "Business Transformation" post-fusione di due aziende storiche, con piena responsabilita' sul P&L e sulla strategia di Mercato da adottare. Introdotto una nuova cultura di Leadership basata sulle Performance, accoppiata ad un approccio di Lean Management, al fine di ottenere l'Eccellenza Operativa e la massima Efficienza dei Costi. Principali obiettivi raggiunti: un nuovo Organigramma in logica "Lean" nel 2016, un piano di riduzione del personale concordato con i sindacati nel 2017 ed un nuovo ERP di classe Enterprise nel 2018. Passaggi chiave: redazione di un Business Plan 2020 di Gruppo ad includere anche lo stabilimento Indiano e le filiali commerciali in Germania e Texas. Principali Clienti: Siemens, Liebherr, ZF, Cameron-Schlumberger, Technip-FMC, Wärtsilä, Moventas, Caterpillar, etc.

PWO HIGH-TECH METAL COMPONENTS (SUZHOU) CO. LTD. Suzhou, China • 2012-2015

Stampaggio metalli ad altissima precisione, saldatura ad alta precisione, saldatura laser e costruzione stampi di precisione per metallo con 3 distinte entita' legali, 4 linee di prodotto e 400 dipendenti.
www.progress-werk.de (totale dipendenti di gruppo 2000, totale fatturato di gruppo 400 mil. Euro)

CEO: Responsabile di 3 unita' operative e del loro business development nel mercato automotive cinese. Realizzato strutture di eccellenza operativa e leadership gestionale nella azienda di nuova fondazione (North China) ed operato le organizzazioni esistenti in regime di Continuous Improvement. Giocato un ruolo chiave nell'introdurre nuovi clienti di valore quali BMW, Bosch, Continental, Brose, TRW, Borgwarner, Faurecia et al. Mantenuto forte contatto con gli altri fornitori Automotive tedeschi Tier 1 and Tier2. Creato ed implementato una efficace strategia di crescita. Gestito i budget annuali, triennali e la strategia a 10 anni. Monitorato i rapidi cambiamenti nelle condizioni locali del business ed aggiustato di conseguenza l'approccio, al fine di massimizzare la crescita. Guidato un team di 6 direttori e 4 managers. Sorvegliato tutte le funzioni Core del business, incluse la Finanza ed il Controlling.

Obiettivi chiave realizzati:

- Progettato e implementato un piano di rilancio per invertire la perdita di quote di mercato e per generare flussi di cassa positivi. Realizzato una pipeline di vendita a lungo termine per rivitalizzare i rapporti con i clienti chiave.
- Guidato il completo riavvio delle operazioni di produzione interni e raggiunto una positiva e continua crescita delle vendite, dall'inizio del mandato alla fine: vendite annuali passate da 4 a 20 milioni di euro in 3 anni e che raggiungeranno i 45 milioni nei successivi 3 anni, dati i progetti già nominati con BMW, Bosch, Brose, TRW, Continental et al.
- Ispirato il personale locale e gli espatriati con una Leadership forte, utilizzando le Best Practices consolidate nelle Operations di Automotive Tedesca/Globale (per es. Monitoraggio da remoto e real-time dei KPI di fabbrica e dei Performance Reports std, Lean Management, Miglioramento Continuo, ecc.).
- Riporto diretto al CEO tedesco di Gruppo, localizzato presso l'HQ in Freiburg, fornendo regolarmente lo stato di funzionamento attuale e lo sviluppo atteso delle imprese gestite.

ZANINI INDUSTRIES CO., LTD., Taicang City, Jiangsu Province, China • 2008-2011

Fornitore Tier 1 certificato per progettazione automobilistica, produzione e vendita di una vasta gamma di parti esterne in plastica per i costruttori automobilistici mondiali, tra cui GM, VW, PSA e Fiat. Circa 200 dipendenti locali.

<https://zanini.com/en> (totale dipendenti di gruppo 500, totale fatturato di gruppo 110 mil. Euro)

Managing Director: Guidato un team di 8 rapporti diretti, fissato gli obiettivi e la valutazione delle prestazioni utilizzando specifiche metriche KPI. Gestione piena del Bilancio annuale. Condotto con successo presentazioni al CEO di Gruppo. Creato e realizzato strategie locali di investimento, il monitoraggio dei flussi di cassa e la introduzione di piani di azione per sostenere la crescita continua. Monitorato e risposto alle tendenze tecniche e commerciali del settore Automotive Cinese. Sovrinteso a tutte le iniziative operative tra cui il miglioramento continuo, le implementazioni tecnologiche, gli standard di qualità e le questioni di Governance. Co-gestito (con il CFO di Gruppo) i rapporti con le banche locali e straniere e con le altre fonti di finanziamento, al fine di garantire il mantenimento di un alto tasso di crescita.

Obiettivi chiave realizzati:

- Preso l'iniziativa, sviluppato e implementato la strategia Zanini per il mercato Cinese. Lanciato con successo lo stabilimento da greenfield, guadagnando la massima certificazione di qualità ISO/TS in campo Automotive in brevissimo termine.
- Raggiunto una significativa crescita delle vendite: +88% al primo anno, +110% al secondo ed una proiezione di +300% al terzo.
- Generato circa € 1 m di risparmi per il Gruppo con iniziative di Outsourcing di nuovi macchinari per cromatura su plastica per il nuovo impianto messicano, forniti dalla Cina e risparmiato il 30% sui costi di realizzazione di stampi utilizzando stampisti locali cinesi.
- Gestito con successo l'installazione di un impianto di verniciatura su plastica auto in qualità body color, nei tempi e nel budget di € 2 milioni, diventando il primo in Cina in grado di combinare la tecnologia di movimentazione e trasmissione specifica italiana con una camera bianca dust-free di costruzione locale.
- Esercitato capacità di leadership e competenze multiculturali per colmare il divario culturale tra le parti interessate, Europee e Cinesi.

- Efficacemente gestito problematiche globali per gli impianti del gruppo ubicati in Europa, Stati Uniti, Messico, Brasile, Thailandia ed India ricevendo citazioni regolari nella rivista del gruppo per le prestazioni e le eccellenti intuizioni.

HANGZHOU TARGETTI CO., LTD, Hangzhou City, Zhejiang Province, China • 2006-2008

Produzione di apparecchi illuminanti per Project & Luxury Lighting in una unità operativa con 150 dipendenti e distribuzione focalizzata ai clienti Corporate presenti nell'area Asia Pacific, integrata da un export significativo verso gli USA e l'Europa.

www.targetti.com (totale dipendenti di gruppo 900, totale fatturato di gruppo 250 mil. Euro)

General Manager: Gestito tutti gli aspetti delle Operations, supervisionando i riporti diretti e il monitoraggio delle prestazioni, la finanza, le vendite, le risorse umane e le iniziative di miglioramento continuo. Sviluppato e implementato le strategie per far crescere le vendite e migliorare la produttività. Ottenuto e mantenuto le certificazioni di qualità. Gestito direttamente le relazioni con circa 30 clienti, supervisionando i progetti specifici ed assicurando la soddisfazione del cliente. Identificato e condotto iniziative di controllo e riduzione dei costi.

Obiettivi chiave realizzati:

- Stabilito ed operato con successo una piccola unità produttiva high-tech all'interno di una unità produttiva molto più grande (150 dipendenti su un totale di 15.000) potendo soddisfare gli standard di qualità rigorosi dei migliori marchi cliente come Gucci, Dolce & Gabbana, Loewe, ecc.
- Gestito un flusso continuo di export diretto di merci world-wide senza il sostegno del controllo di qualità della casa madre, grazie ad una efficace qualità on-site.
- Costruito il consenso tra il Chairman Cinese ed il Presidente della società Italiana al fine di ristrutturare la relazione di JV, creando una società interamente di proprietà Italiana, garantendo il mantenimento del beneficio reciproco.

STIGA Spa (ex GGP GROUP), Veneto, Italy • 1999-2006

Produttore di veicoli e attrezzi motorizzati da giardino e forestali.

<https://corporate.stiga.com> (totale dipendenti di gruppo 3500, totale fatturato di gruppo 550 mil. Euro)

Strategic Sourcing Manager - Project Manager (Manufacturing Footprint Slovakia): introdotto e gestito il Sourcing Strategico nei paesi a basso costo, viaggiando ampiamente in Svezia, Stati Uniti, Europa Orientale ed in Cina per individuare potenziali partner e coordinare i vari team di buyers. Successivamente gestito la costruzione ed il lancio di un nuovo stabilimento di produzione localizzato in Slovacchia (Poprad), dirigendo un gruppo multifunzionale di 12 membri, identificando le specifiche tecniche e gestendo la delocalizzazione delle produzioni dall'Italia, dal Regno Unito e dalla Svezia. Fondato e sviluppato un Supply base locale, adeguata e pienamente integrata nella filiera logistica di gruppo.

Obiettivi chiave realizzati:

- Orchestrato con successo la costruzione dell'impianto, la rilocalizzazione degli stampi e delle attrezzature, la posa di nuove linee di assemblaggio e la gestione del trasferimento di conoscenze in collaborazione con il GM locale.
- Utilizzato capacità di negoziazione cross-cultural per creare e siglare contratti di fornitura con i fornitori globali Cinesi, Americani, Tedeschi, Svedesi e Italiani.
- Ricevuto il riconoscimento per le eccellenti prestazioni, nonché il finanziamento "Grimaldi Award" utilizzato per il finanziamento degli studi MBA.

CAREER NOTE: La job history include una posizione di Junior Quality Engineer con la ditta Cartesio Srl, società di sviluppo software di moduli di gestione della qualità add-on ai sistemi ERP piu' diffusi come SAP R3 e Oracle Applications.

EDUCAZIONE & TRAINING PROFESSIONALE

Master of Business Administration

University of Kansas, USA (2005)

Laurea in Ingegneria Gestionale

Dip. di Tecnica e Gestione dei Sistemi Industriali, Universita' di Padova (1998)

Mergers & Acquisitions Certificate

CEIBS Business School, Shanghai (2009)

SAP R3 Key User Training

Sap Italia Consulting, Milano (2000)

ISO/TS 16949 Quality Certification for Automotive

ANFIA (Associazione Nazionale Filiera Industria Automobilistica), Torino (2001)

QSB Tools (General Motors) • Lean Production Tools • Value Stream Mapping

In-company training

ASSOCIAZIONI PROFESSIONALI

Associazione Italiana di Metallurgia (AIM)

<http://www.metallurgia-italiana.net> (2015)

Verband der Automobilindustrie (VDA)

China CEO Roundtable, Shanghai & Beijing (2012)

Shanghai Automotive Circle

JSC Automotive Consulting, Stuttgart & Shanghai (2012)

Project Management Institute (PMI)

Founder of the Northern Italy Chapter, Padova (1996)

Ordine degli Ingegneri

Provincia di Treviso (1999)

Federmanager

Provincia di Treviso (2010)

CONOSCENZE LINGUISTICHE

Italiano = madrelingua

Tedesco = livello base

Inglese = fluente e per negoziazione

Cinese = conversazione di base