

CURRICULUM VITAE

NOME **ANDREA**
COGNOME **BERGONZINI**
LUOGO DI NASCITA **Torino**
DATA DI NASCITA **14/04/1971**
INDIRIZZO **Via Roma 2/d Agrate Conturbia (NO)**
e-mail: **a_zac@libero.it**
Telefono: **+39 348/3104628**

STUDI

Laurea in Ingegneria Aerospaziale (specializzazione in aerodinamica), ottenuta presso il Politecnico di Torino, Maggio 2000.

Tesi intitolata: "Simulazione numerica di una campo di moto attorno ad una cavita': studio in condizioni di risonanza", effettuata presso il Centro Ricerche Fiat.

ESPERIENZE LAVORATIVE:

- Esperienza internazionale: 3 anni da resident in Giappone, 1 in Brasile, 2 in Cina

Da settembre 2017

Società: Orange1

Posizione: Direttore commerciale

Ricopro la posizione di direttore commerciale per la divisione Fonderie in Alluminio. 4 stabilimento produttivi, circa 1000 persone.

Fatturato: 120M€.

Fornitore leader nella pressofusione di alluminio per il settore automotive (70%) ed industriale.

Da Febbraio 2017

Società: Albertini Cesare S.p.a.

Posizione: Direttore Generale

Ho ricoperto la posizione di Direttore Generale fino alla vendita della società al Gruppo Bosch.

Da Maggio 2014 a Febbraio 2017

Società: Albertini Cesare S.p.a.

Posizione: Sales & Marketing Director

Gruppo Italiano, pressofusione leghe di alluminio per il settore automotive. 3 stabilimenti, 600 dipendenti.

Dirigo il dipartimento Sales&Marketing.

Fatturato: 60M€

Principali clienti: Bosch Automotive, Pierburg, Borg Warner, Trelleborg, VW/ Audi, BMW, VW

Ad interim sto guidando anche la Direzione Qualità di Gruppo.

Da Aprile 2011 a Maggio 2014

Società: Allen Group

Posizione: Asia Pacific Director / Managing Director Asia

Location: China (Suzhou)

Multinazionale italo/inglese, componentistica automotive (componenti per motori e chassis: tubazioni carburante e liquido raffreddamento, tubi freno aria, sistemi SCR, ecc.), leader mondiale, OEM/aftermarket.

Ricopro la carica di Managing Director e Direttore Commerciale per i due stabilimenti in Asia (Cina e India)

Turnover: circa 15M€

Principali clienti:

Hino, Isuzu, Volvo, UD Trucks, Cummins, CNHTC, Tenneco, BFCEC

Obiettivi principali:

- Controllo P & L
- Raddoppiare il fatturato entro 3 anni
- Aumentare la redditività

Risultati:

Sono riuscito ad aumentare il fatturato da 12M € nel 2011 fino a 15M € nel 2012, con un bilancio 2013 di circa 22M € (dovuto principalmente ad un contratto concluso con Cummins per le linee del carburante)

Responsabile Salute & Sicurezza per i plant Cinesi ed Indiani

Da Luglio 2008 a Aprile 2011:

Società': Sensata Technologies (ex Texas Instruments)

Posizione: Direttore Generale Italia / Sales Director Sud ed East Europe

Multinazionale americana, leader mondiale nella produzione/vendita di componentistica elettronica per automotive, bianco, motori elettrici, difesa ed aerospazio.

Direttore Generale Italia: gestivo la Direzione Commerciale, Business Development, Logistica, ecc.

Responsabile commerciale per Europa Sud ed East (Francia, Italia, Spagna, Grecia, Turchia, medio Oriente e nord Africa)

Principali obiettivi: incrementare vendite e marginalità'.

Risultati:

Turnover aumentato di 10MEuro rispetto a Business Plan, marginalità' aumentata del 5%: questo attraverso l'espansione geografica e su nuovi mercati (spingendo R&D allo sviluppo di nuovi prodotti destinati a mercati di nicchia ma ad alto margine)

Principali clienti:

Bosch, FinMeccanica, Agusta Westland, Alenia, Koç Group (Turkey), Arcelik (Turkey), Electrolux

Da Dicembre 2005 a Luglio 2008

Società': Allevard-Rejna autosuspension (Gruppo Sogefi)

Posizione: Sales Manager (Heavy duty division) e Global Account Manager Fiat Group

Componentistica per sospensioni

In dettaglio:

- **Sales Manager** per Truck/Railway, principali clienti: Caterpillar, Berco, TrenItalia, SNCF, Bombardier, Iveco, BPW
- **Key Account Manager** principali clienti: Fiat Group, Magneti Marelli, PininFarina, Ferrari, Iveco

Responsabile commerciale per uno stabilimento produttore di componentistica per sospensioni dedicate al settore heavy duty (molle a balestra ed elicoidali, gruppi tendicingolo, ecc): maggiori clienti Caterpillar, Berco, Trenitalia, Alstom

Key Account Manager Gruppo Fiat: gestivo la vendita di molle elicoidali, a balestra, barre di torsione e stabilizzatrici prodotte nello stabilimento di Settimo T.se per il cliente Fiat.

Obiettivi principali (Heavy Duty Division):

- 'salvare' la Business Unit, che stava affrontando una grave crisi finanziaria

Obiettivi principali (Automotive Division):

- Stabilizzare il fatturato con il Gruppo Fiat

Risultati (Heavy Duty Division):

Ho rivisto completamente le condizioni di vendita (prezzi, pagamenti, ecc.) al fine di rendere profittevole il business

Durante la fase di ristrutturazione:

- sostituzione della cliente non disposta ad accettare le nuove condizioni
- Espandere il business attraverso agenti e distributori, coprendo la maggior parte delle aree geografiche
- Aumentare gli investimenti nell'R&D al fine di poter proporre soluzioni a valore aggiunto
- Accordi a lungo termine con clienti e fornitori, legati alla variazione del costo della materia prima (incidenza media materia prima sul prezzo di vendita: 65%)

Dopo circa 4 anni il fatturato è tornato ai livelli ante-ristrutturazione con una profittabilità del 15% (EBT)

Da Giugno 2002 a Dicembre 2005:

Società': SKF – Automotive Division

Posizione: Global Account Manager

Base: Tokyo (Giappone) / Villanova d'Asti

Prodotti: guarnizioni per motori, cambi, trasmissioni ed ammortizzatori.

Responsabile commerciale per Europa ed Asia (inizialmente 20MEuro) per alcune linee di prodotto.

Gestivo inizialmente alcuni clienti europei (ZF, Arvin Meritor, ...), per poi spostarmi in Asia dopo circa 6 mesi.

Ho gestito l'apertura dell'ufficio commerciale in Giappone, Cina e Korea.

Iniziato il business con Kayaba (maggior produttore mondiale di ammortizzatori per auto),

Tokico, Showa, Toyota, Honda e Suzuki partendo da "green field".

Coordinavo un gruppo di 8 key account manager a livello mondiale, allo scopo di "esportare" il modello di business introdotto (con successo) in Asia.

Budget 2006: 24M€, fatturato 2005:18M€.

Da Settembre 2000 a Giugno 2002:

Società": Lear Corporation

Posizione: Sales Engineer

Prodotti: sedili ed interni per auto

Multinazionale americana, leader mondiale (100.000 dipendenti) nella produzione di sedili ed interni per auto.

Gestivo (come Tecnico Commerciale) i progetti legati al Gruppo Fiat di produzione estera (Brasile, Polonia, Turchia, Magreb, Sud Africa)

Fungevo da coordinatore per la parte tecnica con gli HQ di Lear e Fiat.

CERTIFICAZIONI

Six Sigma Champion

TRAININGS:

- Value Leadership
- Management and Organization
- Finance

- Sales techniques

ALTRO:

Inglese: fluente

Madre lingua: Italiano