

Massimo Sottosanti

Consulenza organizzativa, business development, internacional marketing

CURRICULUM VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome MASSIMO SOTTOSANTI
Indirizzo Via Federico Campana 15, Torino
Telefono +39 331 5828671
E-mail massimo.sottosanti@hotmail.com

Nazionalità Italiana

Data di nascita 16/12/1953

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Date (da – a) 2016 a oggi
 - Nome e indirizzo del daore di lavoro Libero professionista
Da Gennaio 2018 a Dicembre 2018 ho collaborato comee consulente con la Societa' LIC Packaging per lo sviluppo dei mercati esteri, in particolare USA, Mexico e Tunisia.

Ho collaborato con la Societa' CONSULMAN di Torino
Lavoro Consulente
Consulenze e formazione
 - Tipo di azienda o settore Coinvolto in progetti per Pirelli e GE Avio
 - Tipo di impeego
 - Principali mansioni o responsabilita'
-
- Date (da – a) 2009 - 2015
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro MTM/BRC
 - Tipo di azienda o settore Azienda del Gruppo Fuel System Solution - Automotive
 - Tipo di impiego Direttore Generale di MTM de Venezuela CA
 - Principali mansioni e responsabilita' In questa posizione riportavo direttamente al Direttore Commerciale della MTM / BRC in Italia. In qualita di Direttore Generale ho sviluppato il mercato acquisendo come clienti: Ford, Volkswagen, Peugeot, Mazda, oltre che aver sviluppato le relazioni con le organizzazioni governative come PDVSA (Petroleo de Venezuela, SA) e MENPET Ministero del Poder Popular per la Energia e Petroleo. In MTM de Venezuela ho impiantato e sviluppato un Centro di Conversione che ha lavorato per l'importatore venezuelano di Peugeot convertendo, con il sistema di alimentazione a metano, tutti veicoli importati da Peugeot in Venezuela nel 2013 e 2014 per un totale di piu di 1.500 conversioni. Ho anche acquisito e sviluppato un centro di conversioni interno allo stabilimento FORD di Valencia (Ven), per la conversione di 1500 veicoli Ranger. Inoltre ho definito e sviluppato una JV tra PDVSA Industrial e un'altra impresa del Gruppo, TA Gas Technology. Il rapporto di lavoro con il Gruppo MTM si e' interrotto a Giugno di

Massimo Sottosanti

Consulenza organizzativa, business development, international marketing

	<p>quest'anno in quanto, a causa della situazione politico economica del Venezuela e' stata decisa la chiusura della controllata Venezuelana.</p>
<ul style="list-style-type: none">• Date (da - a)• Nome e indirizzo del datore di lavoro• Principali mansioni e responsabilità	<p>2006-2008</p> <p>Direttore Acquisti</p> <p>Direttore Acquisti, incaricato dello sviluppo di una base di fornitori in Messico, per i materiali più importanti utilizzati nella produzione di indropultrici con motore a scoppio:</p> <ul style="list-style-type: none">- Die-Casting- Lavorazione - parti in acciaio inox e ottone- Parti metalliche stampaggio- Parti in acciaio forgiato- Parti in ottone forgiati- Pezzi di stampi per iniezione plastica- Parti di plastica blow mold- Stampi per materie plastiche- Bulloneria- Packaging <p>Nella posizione di Purchasing Director del Plant di Monterrey riportavo direttamente al Vice Presidente di Acquisti e Logistica del Gruppo Kärcher in Germania. I savings raggiunti durante la mia gestione degli acquisti del Plant di Monterrey sono stati pari a \$ 1,500,000 USD.</p>
<ul style="list-style-type: none">• Date (da - a)• Nome e indirizzo del datore di lavoro• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego• Principali mansioni e responsabilità	<p>2000-2006</p> <p>KÄRCHER GROUP - PLANT DI VOLPIANO</p> <p>Produzione di aspirapolveri industriali</p> <p>Responsabile Acquisti</p> <p>Come Purchasing Manager ero direttamente responsabile dei progetti di cost reduction, acquisti in Cina, inoltre avevo la responsabilità del controllo dei costi dei materiali per tutte le macchine prodotte nello stabilimento in coordinamento con l'area tecnica. Inoltre ero direttamente coinvolto nel calcolo dei costi per nuovi prodotti, ho ricoperto pure, a livello di Gruppo, la posizione di Purchasing Leader di Kärcher</p> <p>Group per l'acquisito di motori elettrici per aspirapolvere a livello globale per gli stabilimenti dislocati in tutto il mondo.</p> <p>In qualità di Purchasing Manager tra le mie mansioni c'era pure quella di essere punto di riferimento per il Dipartimento Acquisti Centrali in Germania.</p> <p>In CEM-V / KÄRCHER ero direttamente responsabile degli acquisti:</p> <ul style="list-style-type: none">- Motori elettrici (anche in qualità di acquirente principale di KÄRCHER)- Materia prima plastica (PP)- Tubi flessibili- Spazzole- Tubi per aspirapolvere- Stampi per iniezione plastica in Italia e Cina- Parti stampate con sistema a iniezione blow mould etc. <p>I risparmi totali conseguiti e certificati a bilancio come Purchasing Manager sono stati tra i € 25.000.000 e i € 30.000.000. La riduzione dei costi raggiunta solo con le attività di cost reduction nel 2004 sono stati pari a € 1.000.000 e 850.000 € nel 2005 ,questi obiettivi sono stati raggiunti attraverso cambio fornitori, acquisti sul mercato cinese e azioni di ricerca e sviluppo e altre azioni tecniche.</p>

Massimo Sottosanti

Consulenza organizzativa, business development, internacional marketing

<ul style="list-style-type: none">• Date (da – a)	1998-2000
<ul style="list-style-type: none">• Nome e indirizzo del datore di lavoro	SAB / WABCO ITALIAN PLANT
<ul style="list-style-type: none">• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego	Sistemi frenanti per treni Responsabile Acquisti
<ul style="list-style-type: none">• Principali mansioni e responsabilità	<p>In questa azienda ho gestito il progetto di riduzione fornitori, il trasferimento di produzioni dei compressori a pistone da uno stabilimento situato in Gran Bretagna a quello Italiano.</p> <p>In SAB WABCO sono stato direttamente coinvolto nella gestione dei seguenti materiali:</p> <ul style="list-style-type: none">– Pressofusione di alluminio– Parti in gomma– Elettronica– Motori elettrici– Lavorazioni meccaniche
<ul style="list-style-type: none">• Date (da – a)	1996-1998
<ul style="list-style-type: none">• Nome e indirizzo del datore di lavoro	VALEO SISTEMI TERMICI
<ul style="list-style-type: none">• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego	Automotive Responsabile Acquisti in uno degli Stabilimenti VALEO con sede a Piosasco (TO) ed in seguito presso il Centro di R & S di Santena (TO)
<ul style="list-style-type: none">• Principali mansioni e responsabilità	<p>In qualità di Responsabile Acquisti mi sono occupato della chiusura dello stabilimento in Italia e ero responsabile della supervisione del trasferimento delle attività di approvvigionamento presso lo stabilimento in Spagna. Nel Centro R&D mi sono occupato dello sviluppo del sistema di climatizzazione delle vetture Alfa Romeo. In VALEO ero responsabile degli acquisti dei seguenti componenti:</p> <ul style="list-style-type: none">– Stampi per iniezione plastica e utensili per stampaggio metalli– Elettronica– Pezzi stampati di plastica– Parti metalliche stampaggio– Acquisti Intercompany– Parti in gomma– Motori elettrici– Materie prime plastiche– Rame e ottone
<ul style="list-style-type: none">• Date (da – a)	1995-1996
<ul style="list-style-type: none">• Nome e indirizzo del datore di lavoro	BREED ITALIA
<ul style="list-style-type: none">• Tipo di azienda o settore• Tipo di impiego	Sistemi di sicurezza Automotive Responsabile Acquisti di Breed Italia, sistemi di Sicurezza Automotive (Airbag) Subsidiary della Corp USA Breed Tech Company
<ul style="list-style-type: none">• Principali mansioni e responsabilità	<p>In questa posizione ero direttamente coinvolto nel trasferimento degli acquisti da fornitori USA a fornitori locali, in particolare si sono sviluppati i trasferimenti di stampi per iniezione plastica, ero particolarmente coinvolti nello sviluppo del sistema Airbag per il modello Fiat Bravo / Brava.</p> <p>In questa posizione ero responsabile dell'attività di acquisto per i seguenti materiali:</p> <ul style="list-style-type: none">– Stampi per iniezione plastica e per stampaggio metalli

Massimo Sottosanti

Consulenza organizzativa, business development, internacional marketing
– Elettronica

	<ul style="list-style-type: none">– Parti in plastica stampata– Parti metalliche stampaggio– Tessuto speciale per Airbag– Società Altre attività acquisti Intercompany <p>Ho lavorato principalmente con imprese italiane, tedesche e britanniche come fornitori.</p>
• Date (da – a)	1978-1995
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	FIAT AVIO
• Tipo di azienda o settore	Divisione aeronautica di FIAT, produzione di in componenti per motori aeronautici, in particolare scatole ingranaggi i principali clienti erano GE, Pratt & Whitney e altre grandi aziende aerospaziali.
• Principali mansioni e responsabilità	<ul style="list-style-type: none">– 1978 - 1985 Supervisor presso il Dipartimento di Trattato acqua– 1985 - 1995 Dipartimento di qualità con la responsabilità di garantire la qualità dei Fornitori (SQA) In collaborazione con il reparto acquisti sono stato responsabile dell'attuazione del programma FREE PASS con i più importanti fornitori degli Stati Uniti (Howmet, Teledyne, PCC, Wyman Gordon, etc.)– Come SQA ho avuto la responsabilità come Team Leader per le attività di AUDIT c/o fornitori europei e americani (oltre 100 audit).– Punto di contatto per le questioni relative alla qualità e le attività volte a risolvere problemi di fornitore di qualità - cliente.
• Date (da – a)	1976-1978
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	O/CAVA ITALIANA GHISA AZIENDA
• Principali mansioni e responsabilità	Capo turno nel forno di fusione nel Laboratorio Tecnologico per verificare la qualità della programmazione del ciclo di fusione e colata in sabbia
ISTRUZIONE E FORMAZIONE	
• Date (da – a)	1974
• Qualifica conseguita	Perito chimico
CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI	
PRIMA LINGUA	Italiano
ALTRE LINGUE	Inglese
Capacità di lettura	Ottima
Capacità di scrittura	Ottima
Capacità di espressione orale	Fluente
ALTRE LINGUE	Spagnolo
Capacità di lettura	Ottima
Capacità di scrittura	Ottima
Capacità di espressione orale	Fluente
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE	Conoscenza del sistema SAP e di tutti i pacchetti Windows
ALTRE CAPACITÀ E COMPETENZE	Nel corso della mia carriera ho sviluppato una significativa esperienza nelle aree commerciali sia acquisti che marketing e commerciale vendite, inoltre ho maturato anche una ottima esperienza

Massimo Sottosanti

Consulenza organizzativa, business development, international marketing

nei processi di problem solving, organizzazione, qualità, gestione delle risorse umane e progetti di cost reduction.

Ho una ottima base tecnica dal momento che ho sempre collaborato con i dipartimenti R&D e Qualità. Inoltre ho sviluppato una ottima esperienza nella gestione dei sistemi di produzione e di organizzazione.

PATENTE O PATENTI B

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.

I D.lgs. 196 del 30 giugno 2003.