

# Claudio Pizzolo

## EX DG- CEO

### RIASSUNTO

Gambolò, 2022

### COMPETENZE

*Sviluppo Budget & Business Plan*

*Organizzazione dello Staff*

*Gestione Finanziaria*

*Gestione della contabilità*

*Incremento e miglioramento del Business*

*Gestione delle situazioni di crisi*

*Organizzazione e creazione rete vendita*

*Strategie di Marketing*

*Vendite*

*Negoziazione Vendite*

*Acquisti*

*Gestione dei Progetti*

*Gestione dei Rischi*

### PROFESSIONALE

*English Ottimo*

*French Buono*

*Spanish Buono*

Ho un importante trascorso manageriale in aziende multinazionali sono di estrazione Economico/finanziaria, iscritto all'Albo Ragionieri Commercialisti dal 1987, ho sempre curato tutti i settori aziendali tecnico/ commerciale/ marketing. Ho gestito a 360° le aziende per cui ho lavorato, raggiungendo sempre gli obiettivi previsti. Sono in grado di avviare, ristrutturare e gestire le aziende valutandone i punti di forza e di debolezza, assecondando le esigenze di mercato. Fanatico del lavoro di gruppo valorizzo ed ottimizzo le performance di chi collabora con me a beneficio dell'intera organizzazione. Da gennaio sono pensionato e posso dedicarmi al sociale. Fina dal primo VDay ho partecipato alla crescita del Movimento, candidandomi nel 2013 alle Comunali ed alle Regionali ma con poca convinzione. Ho impostato insieme ad amici sia il M5S di Vigevano che quello di Gambolò ma ho dovuto lasciare per qualche anno per motivi di sussistenza familiare. La famiglia ha avuto la priorità rispetto a tutto il resto.

### ESPERIENZE DI LAVORO

#### **PENSIONATO**

Gen. 2022

#### ***Sanden Intercool Italy srl srl***

March - Dic. 2021

Sales Manager

Incrementare il sales network e sviluppare maggior business

- Riorganizzare ed implementare il commercial network ;
- Cercare fornitori alternativi;
- Migliorare la "awareness " tramite tutti I canali possibili.

#### ***Idema Clima Srl – Vertemate (CO) - Impianti di condizionamento***

Direttore Commerciale

Nov. 2017– 02/2020

Implementazione del settore commerciale, incremento delle vendite, ricerca alternative di approvvigionamento .

#### OBIETTIVI PRINCIPALI:

- Ottimizzare il network ;
- Diversificare gli approvvigionamenti ;
- Riorganizzazione delle risorse interne – Customer Service e Post vendita;
- Riorganizzare listino e la politica commerciale;
- Far crescere il turnover con profitto.

#### ***ILG Food Group Swiss SA***

DG-CFO

Ott 2016–31 dic.2017

Costituzione ed avviamento della società in Lugano ,dedicata al settore HoReCa in grado di soddisfare le esigenze del mercato supportato del franchisor Olandese e della loro ultraventennale esperienza .

#### OBIETTIVI PRINCIPALI:

- Valutazione e realizzazione della società - start-up ;
- Organizzazione: struttura-attrezzature-prodotti;
- Acquisire Share di mercato .

#### ***San Carlos Company – Messico – Azienda Agricola***

TRANSNATIONAL PROJECT MANAGER

Dic. 2014 – Dic. 2016

Identificare nei paesi emergenti quale Know How fosse necessario importare dall'Europa – Organizzare l'acquisto ,il trasferimento e la messa in funzione .

#### OBIETTIVI PRINCIPALI:

- Identificare le "tecnologie " e l'approvvigionamento in Europa;
- Motivare il ritorno dell'investimento;
- Stilare i contratti/accordi di acquisto ed installazione;

## ABILITÀ PERSONALI

*Leader naturale*

*Sviluppo del lavoro di squadra*

*Problem solving*

*Sfida nel raggiungere sempre l'obiettivo*

*Visione del Business in termini di breve, medio e lungo termine*

## IT – COMPETENZE

*Sistemi ERP JDE SAP  
Pacchetto Office*

*Istituto Bottego –  
Ragioniere -1987 –  
Commercialista - Collegio  
Ragionieri di Milano –*

## QUALIFICHE – CORSI

*Training/Corsi : Personali  
– Marketing – Interculturali  
– Economia/Finanza  
– Altri*

- Organizzare il trasferimento e l'installazione;
- Seguire l'avvio ed il corretto utilizzo.

### **CCE srl –Milano–Installazione e**

#### COMPETENZE:

- Identificare e cogliere le opportunità ;
- Avere ampia conoscenza della tecnologia disponibile ;
- Essere in grado di realizzare i diversi progetti.

### **Manutenzione di Impianti frigoriferi trasportati**

Amministratore Delegato

Lug 2013 - Sett.2015

Costituzione di una società in Milano, dedicata alla refrigerazione trasportata capace di soddisfare tutte le esigenze del mercato Multi Brand.

#### OBIETTIVI PRINCIPALI:

- Realizzazione/Costituzione della società e relativo start-up ;
- Organizzazione della struttura, delle attrezzature e dell'approvvigionamento ;
- Gestire l'attività a 360 ° ;
- Individuare la propria nicchia di mercato;
- Introdurre servizi complementari.

### **FES Italia srl – Milano – Vendita prodotti per fonderie Acciaierie – emanazione della FES GmbH**

Amministratore Delegato

Sett 2008 – Ago. 2012

Costituita società in Milano dedicata alla vendita dei prodotti per fonderie della omonima società Tedesca come distributore Italia. (FES gmbh chiusa nel 2011)

#### OBIETTIVI PRINCIPALI:

- Organizzare la struttura ;
- Ricercare la propria fetta di clientela ;
- Collaborare nella personalizzazione dei prodotti con la casa prod. In Germania;
- Gestire l'attività a 360 ° ;

### **Foseco Srl ( Castrol Group) – Vermezzo - Prodotti per Fonderie & Acciaierie**

CFO – Commerciale – Resp.nuovo prodotto

Nov.1992 – Feb. 2007

Nel '91 a seguito di una ristrutturazione Europea eliminata la produzione- il personale da 320 unità a 15 ,il Fatturato da 12 M€ a 1 M€ con perdite ingenti- Nel Feb 2007 in regime Supply Chain, il personale è salito a 25 unità ed il Fatturato a 20M€ con un ROS >12%.

#### OBIETTIVI PRINCIPALI:

- Riguadagnare la posizione Leader nel mercato ;
- Ri - Organizzare un Teamwork;
- Ristabilire l'assetto Finanziario;
- Ristabilire l'immagine aziendale ;
- Riportare l'azienda ad avere utili .

#### COMPETENZE :

- Incentivare la forza vendite;
- Organizzare training per il personale;
- Gestire i Debtors Day;
- Gestire il passaggio ad un nuovo ERP;
- Partecipare alle fiere di settore ( ideazione ed organizzazione degli Stand );
- Impostare strategie commerciali ad 'hoc ( fidelizzazione dei Clienti);
- Indirizzare le vendite a prodotti nuovi e/o più remunerativi.

### **Sigmaform Srl ( Raychem Group- USA ) – Opera – Tubi/giunti termoretraibili**

OPERATING MANAGER

Sett.1989 – Ott.1992

Gestione dell'azienda italiana appena acquisita da Raychem, riconquista del mercato, motivazione del personale ed incremento delle vendite e del profitto .( chiusa da Raychem dopo 2 anni )

**OBIETTIVI PRINCIPALI:**

- Ristabilire il contatto con I due principali clienti: ENEL – SIP;
- Gestire la “collaborazione “con la società acquirente;
- Gestire la Unit a 360°;
- Riguardare la fiducia dei clienti.

***Studio Claudio Pizzolo Commercialista***

Commercialista in Milano

Mar. 1983 – Dic. 1992

Studio in Milano – via Podgora 7 –

Clientela varia dal piccolo proprietario alla collaborazione con piccole ditte ereditate dallo Studio Precedente.

***Martelli Elettrotecnica Italiana – Milano – Prod quadri elettrici e sinottici***

Direttore Finanziario

Nov.1982 – Lug.1889

Azienda in crisi , entrata in Amministrazione Controllata nel 1983 ed uscita dopo un anno . Fatturato triplicato e tornata “ *in bonis* “ .

**OBIETTIVI PRINCIPALI:**

- Identificare la procedura concorsuale più consona ;
- Gestire la procedura ;
- Uscire dalla procedura.

**COMPETENZE:**

- Gestire la Società controllata dal Commissario;
- Riguardare la fiducia delle Banche-Clienti e Fornitori.
- Ripianare il debito in 4 anni .

***Studio Dott.Fernando Ghisu***

Giovane di Studio – Collaboratore

Feb. 1973– Nov. 1982

Si autorizza al trattamento dei miei dati personali (art.13 Dlgs. 196/2003)