

**FORMATO EUROPEO PER
IL CURRICULUM VITAE**



MODULO EuroCurr

**INFORMAZIONI
PERSONALI**

Nome Fiorani Maurizio

**ESPERIENZA
LAVORATIVA**

- Date (da - a)* **DA MAGGIO '14 AD OGGI**
Nome e indirizzo del datore di lavoro CONTI VALERIO S.r.L.v. Longo 39, 50019 Sesto Fiorentino (FI)
Tipo di azienda o settore Metalmeccanica
Tipo di impiego Direttore Generale
- Date (da - a)* **DA DICEMBRE'20 AD OGGI**
Nome e indirizzo del datore di lavoro ITALMILL G. TECHNOLOGY SRL, v.Vecchia Postale Antegnate (BG)
Tipo di azienda o settore Metalmeccanica
Tipo di impiego Amministratore Delegato
- Date (da - a)* **DA GIUGNO'21 AD OGGI**
Nome e indirizzo del datore di lavoro SILGA SPA, v.C. Marx, ACQUAVIVA (AN)
Tipo di azienda o settore Metalmeccanica
Tipo di impiego Consigliere d'Amministrazione
- DA DICEMBRE '07 AD APRILE '14**
FIAM ITALIA S.p.A - via Ancona 1/b - 61010 Tavullia (PU)
Arredamento di lusso
Direttore Generale
- *Date (da - a)*
 - *Nome e indirizzo del datore di lavoro*
 - *Tipo di azienda o settore*
 - *Tipo di impiego*

- Principali mansioni e responsabilità

L'obiettivo della posizione è lo sviluppo dell'impresa, attraverso:

- Revisione del modello di business
- Evoluzione della cultura d'impresa
- Definizione di una nuova strategia d'impresa orientata al mercato
- Implementazione della strategia con priorità a:
 - o Assetto organizzativo
 - o Flussi gestionali (semplificazione, accelerazione)
 - o formazione/motivazione ed eventuale sostituzione delle risorse umane
 - o Politica di prodotto (lancio nuovi prodotti, ingresso in nuovi segmenti di mercato, studio nuovi canali distributivi)
 - o Introduzione di cruscotti aziendali per il monitoraggio della performance nelle aree chiave
 - o Sviluppo internazionale organico

- Date (da – a)

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego

- Principali mansioni e responsabilità

DA OTTOBRE '06 A NOVEMBRE '07

Consulente di Direzione e Formatore

Consulenza

Lavoro Autonomo

Strategia d'impresa, gestione, organizzazione e pianificazione aziendale, marketing strategico ed operativo, coaching e tutoring. Attività svolta per diverse tipologie d'impresa. Collaborazione in progetti di sviluppo con Confartigianato ed Italia Lavoro.

- Date (da – a)

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego

- Principali mansioni e responsabilità

DA NOVEMBRE '01 A SETTEMBRE '06

Villeroy&Boch Wellness Italia s.r.l. , località Lanciano, 9 – 62022 Castelraimondo (MC) - Italia

Azienda metalmeccanica, filiale italiana di un gruppo tedesco attivo nel settore dell'arredo-bagno e quotato alla borsa di Francoforte
Direttore Generale ed Amministratore Delegato

- Direzione di tutta l'area commerciale Sud Europa e Bacino del mediterraneo per tutti i marchi del Gruppo;
- Direzione del Centro ricerca & sviluppo europeo per l'innovazione nelle cabine doccia multifunzioni;
- Chairman del comitato qualità che definisce e controlla gli standard dei vari stabilimenti produttivi V&B.
- Legale rappresentanza della società;
- Responsabilità del P&L della società;
- Gestione diretta delle attività relative alla gestione delle risorse umane incluse le relazioni sindacali;
- Definizione delle strategie di vendita e marketing;
- Gestione commerciale dei principali clienti direzionali, inclusi quelli industriali;

- Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- DA GENNAIO 2000 A OTTOBRE 2001**
 IteMa s.r.l. – Montecassiano (MC)
- Azienda metalmeccanica, attiva nel settore dell'arredo-bagno , appartenente al gruppo Merloni Termosanitari
- Direttore Generale
- Gestione della società (specializzata nell'idromassaggio, box doccia multifunzione e vasche) che a fine 2001 gestiva un fatturato di circa 25 milioni di Euro (in crescita di oltre il 25% in 2 anni), con due stabilimenti produttivi, 160 dipendenti, una gamma prodotti rinnovata per oltre un terzo dell'intero catalogo ed oltre il 60% del fatturato sviluppato all'estero. Per la distribuzione dei prodotti si affidava ad agenti plurimandatari ed anche a distributori esclusivisti.
- Date (da – a)
 - Nome e indirizzo del datore di lavoro
 - Tipo di azienda o settore
 - Tipo di impiego
 - Principali mansioni e responsabilità
- DA LUGLIO 1989 A DICEMBRE 1999**
 Merloni Termosanitari SpA – via A. Merloni – 60044 Fabriano (AN) Italia
- Azienda metalmeccanica, attiva nel settore dell'arredo-bagno , appartenente al gruppo Merloni Termosanitari
- Manager con incarichi di crescente responsabilità
- **Product manager scaldabagni (lug'89 – giu'91)** nell'ambito della direzione marketing strategico.
 - **Group product manager (lug'91 – dic'92).** Membro del team preposto alla ricerca di aziende da acquisire in Est Europa ed in alcuni Paesi dell'europa occidentale, tra cui la Francia.
 - **Direttore marketing Merloni Francia (gen'93 – mag'95). Sede Parigi.** Il mercato francese era il più importante ed articolato del gruppo sotto il profilo distributivo con un fatturato complessivo superiore ai 60 Mio di euro. Tra l'altro: gestione diretta del DIY; integrazione di uno storico marchio francese di scaldabagni.
 - **Marketing manager Europa Ovest (giu'95 – sett'97). Sede Parigi.** Mission principale: definizione ed attuazione di strategia multimarchio e multicanale.
 - **Marketing manager Italia - Grande Esportazione e Responsabile commerciale gruppi d'acquisto (ott'97 – dic'99). Sede Fabriano (AN).**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

Ottobre 1999
TEMPLETON COLLEGE - OXFORD - UNITED KINGDOM

ADVANCED MANAGEMENT PROGRAMME

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio

1988 - 1989
ISTAO (ISTITUTO ADRIANO OLIVETTI) - ANCONA

Corso superiore di formazione professionale nella gestione dell'economia e dell'impresa.

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
 - Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
 - Qualifica conseguita

Novembre '81 - Giugno '87
Università di Ancona

Facoltà di Ingegneria Meccanica

Laurea in Ingegneria Meccanica

- Date (da - a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita

1976 - 1981
Liceo Classico G. Leopardi - Recanati (MC)

Maturità Classica

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

FRANCESE - INGLESE - SPAGNOLO - TEDESCO
Eccellente - eccellente - eccellente - elementare
Eccellente - eccellente - buono - elementare
Eccellente - eccellente - eccellente - elementare

CAPACITÀ E COMPETENZE

Tali capacità sono state acquisite durante la mia vita professionale e personale, la mia lunga permanenza all'estero ed i mie frequenti

| | |
|--|---|
| <p>RELAZIONALI <i>Vivere e lavorare con altre persone, in ambiente multiculturale, occupando posti in cui la comunicazione è importante e in situazioni in cui è essenziale lavorare in squadra (ad es. cultura e sport), ecc.</i></p> | <p>viaggi che mi hanno portato a conoscere cultura ed usi nei 5 continenti</p> |
| <p>CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE <i>Ad es. coordinamento e amministrazione di persone, progetti, bilanci; sul posto di lavoro, in attività di volontariato (ad es. cultura e sport), a casa, ecc.</i></p> | <p>Capacità acquisite ed applicate nello svolgimento della mia attività professionale</p> |
| <p>CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE <i>Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.</i></p> | <p>Buone competenze informatiche</p> |
| <p>PATENTE O PATENTI</p> | <p>B</p> |

**ULTERIORI
INFORMAZIONI**

Di seguito un elenco delle docenze finora effettuate e di altre attività:

DOCENZE EFFETTUATE

Dal 1994 al 1996.....KCA – Parigi

Corso di marketing internazionale

Dal 1999 ad oggi.....ISTAO – Ancona

Corsi di: - Internazionalizzazione delle imprese
- Strategia di marketing
- Processi di acquisizione

2000.....PESARO STUDI. Corso FSE per “Esperto di Marketing Internazionale (Responsabile dei programmi di sviluppo Internazionale)

Corso di: - Marketing Internazionale

Dal 2001 ad oggi.....Università degli Studi di Urbino, Facoltà di Lingue

Corsi di: - Internazionalizzazione delle imprese
- La strategia di marketing
- Nuovi prodotti nei mercati internazionali

Dal 2005 al 2011Università di Macerata, Master in relazione con i Paesi dell’Est. I corsi vengono svolti in lingua inglese.

Corsi di: - Sviluppo dei mercati dell’ Est Europa
- Nuovi prodotti nei mercati internazionali

Dal 2006al 2009.....Centro per L’impiego di Civitanova Marche. Corso FSE per Operatore Marketing Internazionale (64 ore).

Corso di: - Strategie di internazionalizzazione delle PMI
Presenza in qualità di docente al viaggio di istruzione ed ai relativi esami.

Dal 2007.....CFM - Ancona

Corsi di: - Processi di internazionalizzazione
- Il Piano di Marketing

dal 2007 ad oggi..... Confindustria MC

Corsi:

- F.S.E. 2006 (ore 5) Corso “Organizzazione e direzione aziendale” scheda n° 15272 – Docenza -Il sistema azienda-Marketing strategico e analisi dei nuovi mercati.
- “OPERATORE COMMERCIO ESTERO” - FSE 2009 -Scheda n° 116783 (ore 35) – Docenza “Processi di internazionalizzazione”.
- “Tecnico Marketing Internazionale” 2012 – Docenza “Processi di internazionalizzazione”.
- “Tecnico Commercio Estero” 2012 – Docenza “Processi di internazionalizzazione”

Dal 2007 ad oggi.....Confartigianato - Macerata

Corsi di:

Autoimprenditorialità
Management d’Impresa
Strategie di Marketing
Processi di internazionalizzazione
Tecniche di Problem Solving
Tecniche di Vendita

Dal 2008 ad 2017.....SIDA - Ancona – Bologna - Roma

Corsi di:

Strategie di internazionalizzazione
Strategia di Marketing di Prodotto

2013.....Università di Urbino, Master Arabo, Cinese, Russo, lingua interculturale e internazionalizzazione d'impresa

Corso di: Definizione e costruzione di Business Plan

Dal 2012 ad oggi.....Università degli studi di Urbino, Facoltà di Economia

Corso di: - Pianificazione e Gestione delle Vendite

Dal 2012 ad oggi.....ITS Recanati - "Tecnico per l'internazionalizzazione e il design -Nuove tecnologie per il made in Italy"

Corsi di: Marketing Strategico e operativo
Marketing di Prodotto

ALTRE ESPERIENZE

Dal 2007 al 2013.....Società Regionale di Garanzia Marche (SRGM) – Ancona Consigliere di Amministrazione

Dal 2005 al 2014.....Confidi – Macerata Consigliere di Amministrazione

PROGETTI PRESSO ENTI/ASSOCIAZIONI

Dal 2003 al 2006.....Ecapital – Ancona

Tutor allo sviluppo dei business plan relativi ai progetti imprenditoriali finalisti del concorso finalizzati alla creazione di nuove imprese

2007-2016.....CONFARTIGIANATO MACERATA:

Progetto Domani

2012.....CCIA MACERATA:

Progetto FAI DELL'ACQUA IL TUO BUSINESS

2013-2014.....REGIONE MARCHE:

Tutor Prestito d'Onore

PREMI

2019 - 2021.....IMPRESA CHAMPIONS:

Premio CORRIERE DELLA SERA/ITALYPOST - CONTI VALERIO srl una delle 500 best performers imprese in Italia

"Autorizzo formalmente la trattazione dei miei dati personali in conformità del GDPR 2016/679 del 24/04/2016 sulla privacy"

Maurizio Fiorani