

STEFANO SERENA



Luogo e Data di Nascita: Schio (VI) 07/08/1962

Indirizzo:

+39

(cellulare)

E-Mail:

ASPIRAZIONI PROFESSIONALI

Direttore Generale in un ambiente internazionale

SPECIALIZZAZIONE

Management generale in aziende industriali (luxury) con specializzazione nell'aumentare l'efficienza delle operazioni e valore per gli azionisti.

CONOSCENZE

- Linee strategiche aziendali
- Change management
- Sviluppo dell'organizzazione
- Knowledge management system
- Team work
- Focalizzazione su obiettivi
- Gestione delle relazioni con le parti sociali
- Problem solving
- Cultura aziendale
- Budgeting e Balanced Scorecard
- Internazionalizzazione aziendale
- Metodi Lean
- Lingua: Inglese

PERSONAL STATEMENT

I miei studi e la mia esperienza lavorativa hanno affermato i miei interessi in questo campo lavorativo e mi hanno aiutato a sviluppare un'abilità a capire differenti settori (marketing, economia, finanziario, affari aziendali, governo d'impresa, legge, processo industriale e tecnologico, organizzativo e di mercato); Ho lavorato per comunicare in maniera efficiente ed efficace con tutti i manager di ogni dipartimento aziendale, diventando un business partner con chiari obiettivi comuni.

Ho lavorato per raggiungere un buon equilibrio tra conoscenza e competenza.

L'ultimo corso MBA Management Business Administration al CUOA, mi ha permesso di rafforzare una visione aperta, complessiva e attuale per aumentare la consapevolezza della dinamica del business. Sono costantemente focalizzato sullo stabilire le conoscenze e competenze che generano vantaggi competitivi.

La mia esperienza di viaggio mi ha offerto l'opportunità di adattarmi ai nuovi ambienti e di capire diverse culture e persone.

In tutta la mia esperienza professionale (incontri di vendita in ogni continente, lavoro di squadra, project target, produrre su richiesta, customizzazione, total customer service) ho sviluppato molte strategie e progetti, usando il training come stimolo e propellente per generare cambiamenti. Ogni azione è stata fatta con metodo e basata su sistemi di valori aziendali.

Relazioni sindacali, comunicazione, dialoghi e processi al fine di raggiungere performance aziendali in un ambiente di valorizzazione del capitale intellettuale.

La tecnologia come strumento di incontro di cambiamenti, conoscenza e di integrazione culturale per ottenere efficienza.

Accolgo con entusiasmo opportunità professionali che richiedono la conoscenza e l'esperienza che ho acquisito nei miei studi professionali con responsabilità in ambienti impegnativi ed internazionali.

ESPERIENZE LAVORATIVE

➤ **IND.I.A.S.P.A.2020-OGGI MALO(VI):**

Direttore Generale del gruppo. Azienda leader nel settore delle forniture speciali in ferro battuto e acciaio

Fatturato: 50M Euro Dipendenti diretti: 450

Ristrutturazione delle sister company (apertura di 4 nuovi siti: due già aperti a Los Angeles e Shanghai) e del conto economico.

Obiettivo strategico: il raddoppio del fatturato entro il 2025

➤ **BRUELS.P.A.2013-2018 BRESCIA:**

Managing Director e CMO in Bruel S.p.A., azienda internazionale di Brescia nel commercio di scarpe da donna

Fatturato: 25M Euro Dipendenti diretti e indiretti: 400

Numero di paia vendute per anno nel mondo sono oltre 600.000, l'obiettivo strategico è di portare ad 1 milione di paia attraverso metodi di cross-selling ed internazionalizzazione.

➤ **MAINETTIS.P.A.2006-2013CASTELGOMBERTO(VI):**

Direttore generale della Mainetti spa, leader internazionale nella produzione e forniture di appendini a tutti i brand della moda (trasformazione plastica)

Fatturato: 100M Euro Dipendenti: 500 diretti e 400 indiretti

Operatività diretta nella gestione del marketing europeo e del medio oriente e dell'area finanziaria e amministrativa:

- Gestione delle società europee e del medio oriente e nord Africa

- supervisione dell'area finanziaria

-sviluppo e pianificazione strategica per superare gli obiettivi, utilizzando strategie efficaci nel marketing e nell'area commerciale.

Nel 2009 ho applicato la più efficace metodologia di cross-selling e up-selling superando in crescita il lungo periodo di crisi economica. Anni di successi che hanno permesso l'acquisizione della prima azienda del gruppo di prodotti collaterali.

➤ **MAINETTIS.P.A.2000-2006CASTELGOMBERO(VI):**

Direttore commerciale alla Mainetti s.p.a., leader internazionale nella produzione di appendini e fornitrice in fashion garment

Fatturato: 40M Euro Dipendenti: 300 diretti e 320 indiretti.

Punti di cambiamento: 7 livelli di preparazione per ottime performance di vendita in Italia ed estero

Focus: metodi innovativi di psicologia applicati alle vendite

Utilizzo del sistema Gemba Kaizen per l'incremento della produttività ed efficienza logistica

Formazione del capitale umano

Incremento del capitale dell'azienda

Sinergie con le 52 società del gruppo presenti in 36 paesi.

Organizzatore, preparatore e relatore di meeting internazionali per la forza vendite e dipendenti delle consociate presenti in 36 paesi nel mondo.

risultati: 5 anni in costante crescita nei ricavi e profitto. (Da 39 milioni di euro a 58)

➤ **RIZZATOS.P.A.1996-2000PADOVA:**

Direttore commerciale

Fatturato: 140M Lire Dipendenti: 450

- punti di cambiamento: totale trasformazione dell'organizzazione di vendita con elevati benefici economici per i dipendenti e per l'azienda

-focus: formazione su tecniche e metodi di vendita

- risultati: a conclusione del periodo il fatturato era cresciuto a 150M Lire

➤ **EXPANSIONS.P.A.1991-1996BASSANO DEL GRAPPA(VI):**

Temporary Manager delle funzioni di vendita Italia / estero in Expansion Electronic di Cartigliano (VI)

Fatturato: 20M Lire Impiegati: 50

-Punti di cambiamento: copertura dei territori nazionali ed esteri

-focus: formazione specifica

-risultati: triplicato il fatturato nei primi tre anni

➤ **CARTORAMAS.P.A.1984-1991COLOGNOLA AICOLLI(VR):**

Inizio business come agente commerciale

Fatturato: 70M Lire Impiegati: 150

- risultati: raddoppio del fatturato

EDUCAZIONE

2011-2013: Master MBA (fondazione CUOA), Vicenza

2009: Lean method (French Company)

1982-1987: Psicologia applicata (De Luca Basil Institute)

1981: Certificato di scuola superiore, Accounting (Istituto tecnico ITIS "De Pretto"), Schio

HOBBIES & MEMBERSHIP

Leggere

Viaggiare

Trekking

Public Trainer

CUOA MBA

University Ca' Foscari

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196
"Codice in materia di protezione dei dati personali".*

f.to Stefano Serena

