

Paolo Monti

Data di nascita: 21 maggio 1966

Residenza: in Via Torino, 3/B – Sesto S. Giovanni

Telefono: + 39 393.9022814 - E-mail: taomont@tiscali.it

PROFILO GENERALE

Consolidata esperienza in ambito tecnico, su aspetti legati all'individuazione delle specifiche di prodotto e gestione completa di bandi di gara o acquisti diretti. Crescente responsabilità nella direzione e controllo di tutte le aree aziendali e del personale assegnato, garantendone la profittabilità.

COMPETENZE CHIAVE

- Project management e Innovazione
- Negoziazione e Comunicazione
- Problem solving
- Proattività
- Flessibilità
- Autonomia decisionale

ESPERIENZE LAVORATIVE

Settembre 2013 – in corso: SERUSO SpA – Lecco, Direttore Tecnico, Qualità, Personale e Approvvigionamenti

Società pubblica attiva nel business dell'igiene ambientale con impianti di selezione e separazione raccolta differenziata. Con responsabilità della gestione ordinaria aziendale.

- Pianificazione delle attività prioritarie secondo le linee guida del Consiglio di Amministrazione;
- Monitoraggio/gestione del budget e spese operative strutture;
- Controllo processi interni legati alle tematiche di sicurezza e qualità coerenti con normativa vigente;
- Fornitura e approvvigionamenti: individuazione fornitori, negoziazione e accordi contrattuali;
- Preparazione e monitoraggio istanze autorizzative di legge verso gli Enti competenti;
- Rapporti con interlocutori sindacali per dare evidenza delle attività aziendali attuate nel rispetto degli obblighi legislativi.

Marzo 2002 – Agosto 2013: SERVICE 24 SpA – Como, Responsabile Tecnico Acquisti e Operations

Società Pubblica attiva nel business dell'igiene ambientale legata all'erogazione di servizi per raccolta, trasporto e gestione isole ecologiche. All'interno dell'area Tecnica Commerciale, responsabilità area acquisti beni e/o servizi e vendite dei rifiuti per la valorizzazione degli stessi.

- Redazione, gestione e owner gare di appalto per acquisizione beni e servizi oltre 40.000 €;
- Selezione e negoziazione diretta per chiusura accordi per beni e servizi sotto 40.000 €;
- Predisposizione accordi con i consorzi appartenenti alla filiera;
- Gestione personale tecnico interno ed esterno per attività di raccolta e isole ecologiche;
- Responsabilità e monitoraggio erogazione servizio verso i comuni partner;
- Ottimizzazione dei processi legati a isole ecologiche con l'obiettivo di incremento produttività;
- Predisposizione reportistica e aggiornamenti normativi da presentare ai soci;
- Implementazione ISO 14000.

Gennaio 1992 – Marzo 2002: FIREMA TRASPORTI SpA - Milano, Coordinatore Tecnico Ufficio Gare

A seguito dell'incorporazione societaria da *Ercole Marelli Trazione Spa*, riorganizzazione del Gruppo in un'ottica di gestione complessiva delle fasi di business "trasporti su rotaia". All'interno della Direzione commerciale, nella medesima area, crescita professionale legata all'aumento della complessità del prodotto e delle dinamiche aziendali (da un unico stabilimento a sei stabilimenti dislocati in tutta Italia). In aggiunta, quindi, alle competenze già presidiate:

- Implementazione UNI_EN_ISO 9000 e coordinamento relative attività (allineamento norma del 1994);
- Ridefinizione processi e procedure interne aziendali;
- Gestione clienti anche attraverso la promozione del prodotto presso fiere (marketing prodotto);
- Chiusura accordo con cliente e avvio commessa;
- Owner "Progetto Raggruppamento Consorzi": individuazione best practice per singolo prodotto/servizio da integrare e predisposizione studio di fattibilità tecnico - economico.

Aprile 1987 – Gennaio 1992: ERCOLE MARELLI TRAZIONE SpA - Milano, Impiegato Tecnico Ufficio Gare

Società internazionale di progettazione apparecchiature elettriche ed elettroniche per treni, tram e metropolitane. All'interno della Direzione commerciale gestione completa del processo gare di appalto e monitoraggio "cost estimate" dell'offerta.

- Acquisizione e analisi di fattibilità progetto di bando;
- Definizione business Plan;
- Costruzione offerta attraverso raccolta dati/esigenze diverse funzioni aziendali, definizione prezzo offerta;
- Ricerca e selezione fornitori in fase di gara e per prodotti finiti;
- Redazione specifiche tecniche per acquisto materiali;
- Gestione negoziazione e definizione "accordi quadro" clienti;
- Coordinamento e contrattualistica fornitori (ditte, professionisti, albo fornitori).

Istruzione

Facoltà Scienze Politiche

Frequenza fino al terzo anno, con più della metà degli esami conclusi.

Ottobre 1986 -luglio 1990

Diploma Maturità Tecnica – indirizzo elettronica, voto finale 44/60.

Istituto Tecnico, Cinisello Balsamo

Settembre 1985

Corsi

Corso Dirigente per la sicurezza (legge 81/2001)

Anno 2013

Gestione centri di raccolta

Anno 2009-2011-2012

Responsabile tecnico per la gestione dei rifiuti

Anno 2002-2003-2004

INTERNET MARKETING: computer science, business administration, marketing competitivo e precompetitivo

Anno 2001-2002

Capacità e competenze personali

Docenze in aula:

Docente per conto di aziende business rifiuti su formazione tematiche ambientali e gestione a normativa (comunitarie ed extracomunitarie) per chiusura accordi clienti (comuni e/o privati)

Competenze informatiche:

Pacchetto Office: ottimo

Lingue straniere:

FRANCESE: molto buono.

INGLESE: buona comprensione ed esposizione orale;

Altre informazioni

Membro gruppo di Lavoro per "Osservatorio Codice Ambiente" dal 2007 al 2012 – UNION CAMERE Lombardia

Interessi: sport in particolare basket, volontario presso UISP (Ente di promozione sportiva), viaggi.

Volontariato Sportivo

Patente A e B, automunito.

Sposato con due figli.