

## ALLEGATO C CURRICULUM VITAE

### FORMATO EUROPEO PER IL CURRICULUM VITAE



#### INFORMAZIONI PERSONALI

Nome e Cognome

Marcello Mercato

Data di nascita

1955

Telefono

Telefono cellulare

Indirizzo posta elettronica

Indirizzo Pec

Incarico attuale

#### ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date (da – a)

1984

• Nome e tipo di istituto  
di istruzione o formazione

Politecnico di Milano – Ingegneria Nucleare CESNEF

• Qualifica conseguita

Laurea in Ingegneria Nucleare (indirizzo Elettronico)

#### ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date (da – a)

2018 -

• Nome e indirizzo del datore di  
lavoro

In proprio

• Tipo di azienda o settore

Consulenza

• Tipo di impiego

**Senior Advisor**

• Principali mansioni  
e responsabilità

Attività di consulenza per PMI industriali, focalizzate sulle internazionalizzazioni, sullo sviluppo di nuovi mercati, l'ottimizzazione o l'allargamento di quelli esistenti. Attività di consulenza sui temi della gestione energetica.

• Date (da – a)

2016 – 2018

• Nome e indirizzo del datore di  
lavoro

SISME - Via Achille Grandi 5 22077 Olgiate Comasco (CO) Italia

- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

multinazionale italiana nel settore della Produzione di Motori Elettrici Industriali per compressori per la refrigerazione industriale (di cui è uno dei leader mondiali), per il settore del "Bianco", per la ventilazione.

#### **Director Business Development and Marketing Rotor-Stators**

Il mio ruolo era focalizzato sul Settore dei Rotostatori per la compressione frigorifera che rappresenta più della metà del fatturato aziendale.

L'incarico prevedeva la gestione in ambito mondiale di: fatturato e margini settore rotostatori (quota più significativa del fatturato aziendale), gestione grandi account, rinnovo contratti, rapporti con le fabbriche Sisme (Slovacchia e Cina), gestione nuove tecnologie manifatturiere in accordo con clienti.

Durante i due anni dell'incarico ho raggiunto con successo l'obiettivo di supportare il recupero delle vendite e l'allargamento del mercato.

#### **Principali Obiettivi Raggiunti:**

- Avvio di una innovativa tecnologia produttiva dei motori LSPM a Magneti Permanenti (fase industriale, fase commerciale).
- Avvio di un progetto di Internazionalizzazione verso USA (fase logistica e successivamente produttiva) - valutazione del progetto (tempi, costi percorso start-up, tappe successive etc) con camera di comm. USA e funzionari degli Stati USA interessati.
- Valutazione del settore Automotive - powertrain auto elettrica. Portati in esecuzione alcuni step preliminari: analisi mercato, fattibilità tecnica, acquisizione di alcuni account Tier 1 (fornitori di primo livello di produttori automobilistici).

- Date (da – a)

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego

- Principali mansioni e responsabilità

**2014 – 2015**

SEAS SA - Via Industria 13A, 6826 Riva San Vitale, Svizzera

Produzione sistemi "Air to Water".

#### **Sales and Market Development Manager**

Società Svizzera di recente formazione fortemente focalizzata su un nuovo mercato "Air To Water" (Produzione Acqua Potabile per condensazione dall'aria) affine a quello dei grossi impianti Industriali di Condizionamento Aria e Refrigerazione (HVAC) e produzione Food&Beverage.

#### **Principali Obiettivi Raggiunti:**

- Creazione della rete di vendita internazionale (basata su venditori diretti, società in Joint Venture, società Partner ed Agenti).
- Definizione ex-novo dei complessi Modelli di Vendita e di proposta tecnica per un mercato completamente nuovo.
- Valutazione e quantificazione di modelli di cost analysis ACQUA+ENERGIA per le specifiche esigenze dei progetti dei Clienti

- Date (da – a)

- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Tipo di azienda o settore

- Tipo di impiego

- Principali mansioni e responsabilità

**2010 - 2013**

GEFRAN - Via Sebina, 74 25050 Provaglio d'Iseo (BS)

multinazionale italiana nel settore della Strumentazione ed Automazione Industriale.

#### **General Manager Business Unit Automazione e Strumentazione**

L'incarico prevedeva la gestione, di R&D, Marketing Prodotti, Produzione, Ingegneria Applicativa, Acquisti. In totale circa 140 persone.

La responsabilità della posizione includeva:

- Il conto economico della Business Unit (sino all'EBIT)
- La definizione di una Road Map di sostanziale aggiornamento dei prodotti della Divisione, della proposta al Cliente e la realizzazione dei progetti di sviluppo.

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

- Date (da – a)
- Nome e indirizzo del datore di lavoro

- Un sostanziale aggiornamento dell'attività manifatturiera: ridefinizione del lay-out, introduzione della tracciabilità su singolo codice, aggiornamento del processo SMT, riduzione del magazzino

#### **Principali Obiettivi Raggiunti:**

- Significativo aumento di EBIT e Fatturato ottenuto grazie alle nuove linee di prodotto sviluppate.
- Sviluppata la Nuova Linea di Prodotto "High Performances Power Controllers". ([http://www.gefran.com/en/product\\_categories/171-programable-power-controller-up-to-250a\(rc94\)\)](http://www.gefran.com/en/product_categories/171-programable-power-controller-up-to-250a(rc94))).
- Sviluppata la Nuova Linea di Prodotto "Automation" inclusa la nuova piattaforma Software. ([http://www.gefran.com/en/product\\_categories/163-automation-platforms\(rc94\)\)](http://www.gefran.com/en/product_categories/163-automation-platforms(rc94))).
- Lanciata lo sviluppo della nuova linea di prodotto "Temperature Controllers". ([http://www.gefran.com/en/product\\_categories/31-value-models\(rc94\)\)](http://www.gefran.com/en/product_categories/31-value-models(rc94))).
- Sistematica e profonda revisione del flusso produttivo.

#### **2009 - 2010**

Carlo Gavazzi Impianti – Marcallo con Casone

Realizzazione Impianti elettrostrumentali

#### **Commercial Manager – Renewable Energies**

L'incarico prevedeva lo sviluppo dello specifico settore delle energie rinnovabili (principalmente impianti fotovoltaici medi e grandi), nell'ambito dell'azienda già storicamente presente nel settore della realizzazione dei medi e grandi impianti di produzione energia.

#### **Principali Obiettivi Raggiunti:**

- Acquisizione di ordini strategici (ordinati impianti fotovoltaici per numerosi MW)
- La creazione di un team ed il consolidamento di un'organizzazione con specifiche competenze nel settore fotovoltaico

#### **2005 - 2009**

Leroy Somer Italia - Lainate

leader mondiale di alternatori, motori elettrici (AC, DC e servo), riduttori ed inverter, sistemi di automazione.

#### **Sales Director Italy**

Coordinamento del team commerciale per il raggiungimento degli obiettivi di vendita.

Il team commerciale contemplava : 10 venditori dipendenti Leroy Somer, 6 agenti esterni, l'ufficio tecnico (3 tecnici) di supporto alle vendite, le segreterie di vendita (9 segretarie di vendita), due sedi distaccate.

#### **Principali obiettivi raggiunti:**

- Realizzazione un cambio di tendenza dei risultati aziendali, ritorno alla crescita dell'ordinato a valori stabilmente positivi negli ultimi tre anni (2006, 2007 e 2008)
- Totale rifocalizzazione e riorganizzazione del team commerciale interno.
- Proposta ed acquisizione di un progetto strategico per il gruppo Leroy Somer, per la fornitura a Pininfarina (gruppo Bolloré), del Powertrain (motore elettrico+inverter) per una vettura di massa

#### **2002 – 2005**

PennEngineering Motion Technologies (oggi AMETEK) - Crema

- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

multinazionale americana primari produttori di servomotori elettrici Step, Brushless e DC.

### **European Sales & Marketing Manager**

Coordinamento e gestione dell'organizzazione Europea di vendita basata in Italia e UK che prevedeva una rete di circa 27 distributori nei più importanti mercati europei (Germania, Spagna, Francia, Norvegia, Danimarca, Israele, Svizzera etc). In questo periodo ho definito e realizzato il sistema CRM di gestione della rete commerciale internazionale.

#### **Principali obiettivi raggiunti:**

- A livello Italiano la ridefinizione del processo operativo relativo alla realizzazione dei sistemi oleodinamici complessi (applicazioni mobili, iniezione plastica, generatori eolici, ind. siderurgica...).
- A livello Europeo, la riorganizzazione della rete di vendita e delle attività dei funzionari europei operanti nel settore OEM.

**1999 – 2002**

Eaton Hydraulics - Vignate

Produzione componenti e sistemi oleodinamici.

### **Country Manager & European Sales Manager OEM**

La sede italiana di Eaton è preposta alla vendita della componentistica oleodinamica mobile ed industriale (Vickers ed Eaton), e la realizzazione di progetti di sistemi oleodinamici (centrali oleodinamiche) soprattutto per applicazioni siderurgiche, iniezione plastica, generazione eolica, e settore mobile.

Come European Sales Manager OEM ero responsabile della rete Europea di vendita OEM basata su uffici Eaton regionali dislocati in Italia, Germania, Inghilterra, Francia e Benelux.

#### **Principali obiettivi raggiunti:**

- A livello Italiano la ridefinizione del processo operativo relativo alla realizzazione dei sistemi oleodinamici complessi (applicazioni mobili, iniezione plastica, generatori eolici, ind. siderurgica...).
- A livello Europeo, la riorganizzazione della rete di vendita e delle attività dei funzionari europei operanti nel settore OEM.

• Date (da – a)

**1990 - 1999**

- Nome e indirizzo del datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore

Carlo Gavazzi Impianti – Marcallo con Casone

società operante nei settori dei "Progetti Complessi" chiavi in mano per il mercato dell'Automazione (sistemi per Oil&Gas, sistemi di supervisione/DCS, PLC, ESD, sistemi per l'industria siderurgica).

### **Director of Automation Division**

L'attività della Divisione era lo sviluppo dei progetti relativi a DCS, Sistemi di Supervisione, PLC, ESD.

La posizione prevedeva la responsabilità completa della gestione di tutte le funzioni divisionali: vendite, operative, ingegneria, preparazione offerte, cost control.

#### **Principali obiettivi raggiunti:**

- Lancio di tre nuovi mercati strategici relativi all'Automazione Sistemi nel mercato ferroviario (supervisione e sottostazione) e acquedottistico (supervisione avanzata).
- Acquisizione e completamento di alcuni importanti progetti nei mercati Energia e Oil&Gas.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Date (da – a)</li> <li>• Nome e indirizzo del datore di lavoro</li> <li>• Tipo di azienda o settore</li> <li>• Tipo di impiego</li> <li>• Principali mansioni e responsabilità</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ottimizzazione del team di lavoro con l'obiettivo di dare più valorizzazione agli skill individuali.</li> </ul> <p><b>1985 – 1990</b> Philips - Monza</p> <p>Divisione della multinazionale olandese che si occupava della realizzazione di sistemi di automazione avanzata.</p> <p><b>Project Manager</b> Responsabilità dell'intero progetto di automazione. Obiettivo di Philips Automation era la realizzazione di grandi progetti di automazione (sistemi di sicurezza e controllo accessi, Sistemi di Supervisione, ESD e PLC per applicazioni OIL&amp;GAS).</p> <p><b>1979 - 1985</b> TPA (Tecnici Progettisti Associati) – Milano</p> <p>Realizzazione sistemi di controllo avanzati basati su microprocessore.</p> <p><b>Hardware e Software Engineer</b> Progettista hardware e software di sistemi avanzati basati su microprocessore destinati soprattutto all'automazione e motion control di macchine utensili.</p>
<p><b>MADRELINGUA</b></p>	<p><b>Italiano</b></p>
<p><b>ALTRE LINGUE</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di lettura</li> <li>• Capacità di scrittura</li> <li>• Capacità di espressione orale</li> </ul>	<p><b>INGLESE</b> ECCELLENTE ECCELLENTE ECCELLENTE</p>
	<p><b>FRANCESE</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di lettura</li> </ul>	<p>BUONO</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di scrittura</li> <li>• Capacità di espressione orale</li> </ul>	<p>ELEMENTARE ELEMENTARE</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacità di lettura</li> <li>• Capacità di scrittura</li> <li>• Capacità di espressione orale</li> </ul>	<p><b>TEDESCO</b> ELEMENTARE BUONO ELEMENTARE</p>
<p><b>CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE</b> <i>Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.</i></p>	<p>Uso avanzato degli strumenti informatici Microsoft Office. Uso avanzato degli strumenti di pianificazione dei progetti Microsoft Project. Uso avanzato degli strumenti di programmazione calcolatori desktop (Microsoft Visual Studio)</p>

**ALTRO** (PARTECIPAZIONE A  
CONVEGNI, SEMINARI,  
PUBBLICAZIONI,  
COLLABORAZIONI A RIVISTE,ECC.  
ED OGNI ALTRA INFORMAZIONE  
CHE IL COMPILANTE RITIENE  
DI DOVER PUBBLICARE)

**2008**

Relatore alla mostra convegno sui "Motori Elettrici Efficienza 1" promosso da Anie.

**2007**

"Communication Supervisory Training" articolato in tre sessioni.

**2006-2008**

"Trade Compliance". Refresh training sull'applicazione delle norme internazionali di Trade Compliance.

**2001**

Corso EBEA tenutosi a Londra. "Gestione della qualità in accordo alle procedure interne EATON".

**2000**

Relatore a molteplici *Product Line Management Team* per "Hydraulic Systems".

**1997**

Relatore al seminario "Innovazione tecnologica dei sistemi di controllo degli acquedotti" (Politecnico di Torino).

**1993 al 1999**

Membro del Comitato Tecnico 57 della CEI (Settore Telecontrollo Reti Elettriche).

**1991**

Relatore alla Tavola Rotonda "La distribuzione dell'acqua potabile. Il problema delle perdite" (FAST Milano)

**1989**

IMC (International Management Course) tenuto in Olanda. Della durata di 2 settimane relativo alle tematiche del management internazionale