



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"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<ul style="list-style-type: none"> - Ottimizzazione del team di lavoro con l'obiettivo di dare più valorizzazione agli skill individuali. <p>1985 – 1990 Philips - Monza</p> <p>Divisione della multinazionale olandese che si occupava della realizzazione di sistemi di automazione avanzata.</p> <p>Project Manager 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&GAS).</p> <p>1979 - 1985 TPA (Tecnici Progettisti Associati) – Milano</p> <p>Realizzazione sistemi di controllo avanzati basati su microprocessore.</p> <p>Hardware e Software Engineer Progettista hardware e software di sistemi avanzati basati su microprocessore destinati soprattutto all'automazione e motion control di macchine utensili.</p>
<p>MADRELINGUA</p>	<p>Italiano</p>
<p>ALTRE LINGUE</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di lettura • Capacità di scrittura • Capacità di espressione orale 	<p>INGLESE ECCELLENTE ECCELLENTE ECCELLENTE</p>
	<p>FRANCESE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di lettura 	<p>BUONO</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di scrittura • Capacità di espressione orale 	<p>ELEMENTARE ELEMENTARE</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di lettura • Capacità di scrittura • Capacità di espressione orale 	<p>TEDESCO ELEMENTARE BUONO ELEMENTARE</p>
<p>CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE <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