

Ing. Fabrizio Santini

Sintesi Professionale

Manager con un'esperienza ultraventennale nei settori Purchasing e Procurement maturata in contesti nazionali e multinazionali in aziende manifatturiere, automotive e consumer. Approfondita conoscenza dei processi di acquisto e di Supply Chain Management, di Partnership e Comakership con i fornitori; ricerca costante di miglioramento delle efficienze d'Acquisto attraverso il coinvolgimento dei fornitori, dei processi e delle tecniche di Continuous Improvement. Solida esperienza nell'organizzazione della funzione nel contesto aziendale di riferimento e nella definizione di progetti interfunzionali di Design to Cost e VA-VE (analisi del valore/ingegneria del valore) finalizzati all'ottimizzazione del processo di acquisto ed al Total Cost of Ownership (TCO).

Focalizzato al raggiungimento dei risultati attraverso un approccio relazionale ed organizzativo tra determinazione ed affidabilità gestionale aperto e propenso alle innovazioni ed alle idee propositive. Stimolato da incarichi impegnativi che richiedono la gestione di analisi complesse, necessità di semplificazione e pensiero creativo ed innovativo grazie alla credibilità, tenacia, rispetto e coraggio.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

ADACI FORMANAGEMENT – Sede Milano

2020-oggi

RUOLO: Amministratore Unico Settore Formazione e consulenza Aziendale

- ✓ Direzione e coordinamento strategico ed operativo delle linee di business (formazione, consulenza ed eventi)
- ✓ Gestione organizzativa ed operativa delle risorse interne, dei collaboratori.
- ✓ Promozione del marchio e gestione della business continuity con sviluppo di nuovi mercati di business.
- ✓ Sviluppo di progetti culturali e di ricerca con Università ed istituzioni.

Consulente e formatore per conto di Adaci. Specialista in supply chain e procurement in ambito industriale. Collaborazione a contratto con diverse Università italiane

➤ ADACI (Associazione Italiana Acquisti e Supply Management)

2019-oggi

Associazione di categoria professionale, specializzata in convegnistica, formazione e consulenza.

Ruolo: Presidente Nazionale (Legale rappresentante) ruolo associative dal 2017

Fatturato: ADACI (400 k€/anno-2 prs Sede di Milano) e controllata ADACI Formanagement (900 k€/anno-5 prs)

Presidente Sezione Toscana ed Umbria - (2002/2016) Consigliere dal 2000 – Docente Certificato ADACI dal 2008.

- ✓ Direzione e coordinamento strategico ed operativo delle linee di business (affiliazione soci, fundrising, formazione e consulenza) delle Aziende del gruppo e dei rapporti societari ed istituzionali tra le due direzioni aziendali.
- ✓ Gestione organizzativa ed operativa delle risorse interne, dei collaboratori e delle aziende.

Principali risultati grazie a promozione del marchio generante incremento dei fatturati nelle linee di business.

- Definizione e realizzazione di strategie di prodotto/mercato per nuovi format di convegni ed offerte commerciali in partnership con primarie aziende italiane, per nuove collaborazioni culturali con Università ed istituzioni.
+80% fundrising convegnistico/anno (+90 k€/Y); +30% formazione e consulenza/anno (+200 k€/Y)
- Definizione e modifica degli statuti e dei rapporti societari di direzione e coordinamento tra ADACI ed ADACI Formanagement per aumentarne sia il valore competitivo sia l'efficacia sul mercato.

➤ DeWalt Industrial Tools Spa (Stanley Black Decker Group) (Industrial Equipment) 2011-2019

Ruolo: Purchasing Procurement Manager == Reporting: Gerarchico ad AD – Funzionale Dir. Sourcing Europa

Fatturato: 30 M€ (per gli acquisti diretti) 5 M€ (per gli acquisti indiretti) – 450 Fornitori

- ✓ Responsabile del coordinamento/gestione degli Acquisti/Approvvigionamenti dei materiali diretti ed indiretti e dello sviluppo professionale delle risorse umane (6 prs dirette dipendenze).
- ✓ Gestione autonoma delle attività di acquisto/approvvigionamento selezione/sviluppo/ricerca fornitori anche su base internazionale, stipula accordi/contratti di fornitura chiusi/aperti, riduzione del TCO per forniture/servizi aziendali nel rispetto delle politiche aziendali.
- ✓ Coordinatore settore tecnologie fornitori, del Continuous Improvement e dei processi di VA-VE.

Principali risultati per garantire ed assicurare il posizionamento del plant nei risultati aziendali di gruppo.

- Definizione ed implementazione di processi organizzativi della funzione atti a migliorare sia la filiera di fornitura sia il processo di acquisto per aumentare il valore competitivo dello stabilimento nel gruppo.
 - **Riduzioni Prezzo/Costo del 3 % in media per anno**, verso un target del 2,5% (per circa 1 Mil/€/annuo)
 - **Working Capital ridotto del 25%** con il Consignment Stock/Kanban con i fornitori più importanti

- Riduzione degli eccessi ed obsoleti 80% in 1 anno e creazione del metodo per monitoraggio e controllo
- Riduzione dei costi di acquisto attraverso negoziazione, accordi strategici ed ottimizzazione del TCO
- Gestione e mantenimento del TCO per le fusioni in alluminio e degli stampati in plastica e lamiera
- Implementazione di progetti VA-VE per prodotto strategici con riduzioni costo del 5-10% (600k€/yearly)
- Budget spese per manutenzioni impianti (ca 90K€) ridotta del 2% anno su anno

➤ **Cartiera Lucchese spa – Lucart Group (Azienda leader settore tissue – 1200 dipendenti) 2010–2011**

Ruolo: Responsabile ufficio acquisti materiali indiretti e sussidiari di Gruppo Reporting Amm. Delegato
 Coordinamento Uff. Acquisti nei 6 stabilimenti in Italia e Francia (8 prs) e membro del board direttivo.

Fatturato: 120 M€ (acq. diretti) 30 M€ (acq. indiretti) – 300 Fornitori

- ✓ Responsabile del processo di centralizzazione della funzione acquisti
- ✓ Gestione del processo di normalizzazione procedurale e contrattuale delle attività di acquisto

Principali risultati per incrementare il valore competitivo e migliorare l'organizzazione dell'azienda

- Stesura in 4 mesi del manuale acquisti di gruppo e delle procedure funzione acquisti
- Stipula accordi/contratti di fornitura chiusi/aperti, riduzione del costo complessivo delle forniture/servizi aziendali nel rispetto delle politiche aziendali
- Negoziazione del sistema operativo ERP ad 1,3 M€ vs. bdg di 2,1 k€ (saving 800 k€)

➤ **Piaggio & C. S.p.a. (Automotive: Scooter, Moto e Veicoli Commerciali) 2006-2010**

Ruolo: Responsabile Acquisti Sviluppo Nuovo Prodotto (Direzione Acquisti di Gruppo)

Fatturato: 180 M€ (diretto) 10 M€ (indiretti) – 120 Fornitori

- ✓ Gestione della scelta dei fornitori e della negoziazione nel rispetto dei target aziendali in costo prodotto, investimenti, qualità e performance. Assicurare il rispetto del Time to Market (TTM) dei nuovi prodotti.

Principali risultati per ridurre il Time To Market (TTM) ed aumentare il valore competitivo dei nuovi prodotti

- Raggiungimento costante degli obiettivi assegnati in termine di costo, investimenti, qualità e performance e TTM
- Industrializzazione di circa 8 veicoli per anno di diversa complessità con un risparmio medio del 3% su bdg assegnati

➤ **VDC Technologies (Videocon) ex Gruppo THOMSON (Cinescopi e TV) 2003-2006**

Ruolo Purchasing & Procurement Manager (10 prs dirette dipendenze) Reporting a Dir. Generale

Fatturato: 230 M€ (diretto) 120 M€ (indiretti) – 300 Fornitori Dipendenti 2000 prs

- ✓ Ampia autonomia nella gestione degli acquisti diretti ed indiretti con il preciso di ridurre in tempi stretti il costo del prodotto e dei materiali di acquisto ottimizzando il processo di Make/Buy
- ✓ Mandato di riduzione degli stock di magazzino e del capitale circolante

Principali risultati utili a salvare lo stabilimento dalla chiusura prevista inizio 2004

- Saving di circa 1,4 M€ annui con "incentive contracts" e "long terms agreements"
- Fattivo intervento sulla riduzione del TCO (10%) e degli Stock di Magazzino parti ricambio (50%)

➤ **STA RITE spa Gruppo WICOR (Manifatturiero: Produzione Pompe Acqua) 2000-2003**

Ruolo: Purchasing Manager - unità operative Italia (3 prs dirette dipendenze) Reporting a Dir. Generale

Fatturato: 300 fornitori x 25 mil € (Materiale Diretto) 5 mil € (Mezzi e Servizi) Dipendenti 350 prs

- ✓ Realizzazione sistema creativo per il reperimento di idee per la riduzione costi (Saving 120 k€/annui)
- ✓ Implementazione processo Miglioramento Fornitori: riduzione degli scarti e dei disturbi (saving 200K€/annui)
- ✓ Stesura procedure funzione acquisti in ottica ISO ed implementazione sistema SAP

➤ **Piaggio & C. S.p.a. (Automotive: Scooter, Moto e Veicoli Commerciali) 1995-2000**

Ruolo: da Junior buyer a Resp. Acquisti Piattaforma Scooter, Veicoli 3/4 ruote e Motori

Fatturato: (n. 40 fornitori-100 MLD di Lit) per acquisti/gestione gruppi funzionali meccanici ad alta complessità e valore

- ✓ Rapida crescita grazie ai risultati conseguiti nello sviluppo progetto e nelle situazioni critiche (fallimenti etc)
- ✓ Riduzione parco fornitori assegnato del 30% e Saving annuale (Deflation e Productivity) del 3% annui

➤ **SYEL srl (Controlli numerici per macchine utensili) => Resp. tecnico commerciale 1993-1995**

Ampia autonomia nella gestione del portafoglio clienti, del marketing commerciale e delle proposte ad hoc.

FORMAZIONE e DATI PERSONALI

1992: Laurea in Ingegneria Elettronica – indirizzo: Automazione e Robotica (Voto 97/110) **Università degli Studi di Pisa**

1982: Maturità Scientifica, (Voto 56/60) Liceo Scientifico “Cecioni” - Livorno

1992: Esame di Stato ed Iscrizione all’Albo degli Ingegneri della Provincia di Livorno

Isritto ad elenchi del Tribunale di Livorno: Consulenti tecnici (1995) e Periti (1996)

2003: Attestazione di Qualificazione Professionale Acquisti e Supply Chain **ADACI Q2P (Livello2) e (Livello L3)** nel 2019

ADACI: Sezione Toscana ed Umbria - Presidente (2002/2016) Consigliere dal 2000 – Socio dal 1996

Attività Sociali Socio Fondatore Associazione volontariato a sostegno di bambini/ragazzi con problemi socio/economici

Attività Sportive Arbitro Calcio dal 1979-Osservatore dal 1998 – Consigliere/Resp. informatico sezionale (1992/2003)

Lingua INGLESE Livello Upper Intermediate Business Level 7 Pre advance (CFR C1)

Dati anagrafici

Nato a Livorno il 15 settembre 1963 - Residente in via Piave, 14 – 57123 a LIVORNO = Stato Civile: coniugato

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del GDPR 679/16 e del Decreto Legislativo 30 giugno 2003 n°196 (“Codice in materia di protezione dei dati personali”) ai fini di attività di ricerca e selezione del personale e contatti lavorativi.

Sintesi Professionale

Docente un’esperienza decennale nella formazione per i settori Purchasing e Procurement maturata in contesti nazionali e multinazionali per aziende manifatturiere, automotive e consumer.

Approfondita conoscenza dei processi di acquisto e di Supply Chain Management, di Partnership e Comakership con i fornitori; ricerca costante di miglioramento delle efficienze d’Acquisto attraverso il coinvolgimento dei fornitori, dei processi e delle tecniche di Continuous Improvement. Solida esperienza nell’organizzazione della funzione nel contesto aziendale di riferimento e nella definizione di progetti interfunzionali di Design to Cost e VA-VE (analisi del valore/ingegneria del valore) finalizzati all’ottimizzazione del processo di acquisto ed al Total Cost of Ownership (TCO).

Le aziende per cui è stata erogata la formazione sono ENEL, ENI, Leonardo, Ferrari, CBRE, FIS, Lottomatica, Menarini, Eli Lilly, Breton e molte altre.

Dal 2020 tengo laboratori di Management per il Purchasing ed il Procurement per le Università Europea di Roma, Università di Pisa, Polo Sistemi Logistici di Livorno con incarichi diretti.

Principali risultati per garantire ed assicurare il posizionamento del plant nei risultati aziendali di gruppo.

- Definizione ed implementazione di processi organizzativi della funzione atti a migliorare sia la filiera di fornitura sia il processo di acquisto per aumentare il valore competitivo dello stabilimento nel gruppo.
 - Riduzioni Prezzo/Costo**
 - Contrazione del Working Capital** con il Consignment Stock/Kanban con i fornitori più importanti
 - Riduzione degli eccessi ed obsoleti** e creazione del metodo per monitoraggio e controllo
- Riduzione dei costi di acquisto attraverso negoziazione, accordi strategici ed ottimizzazione del TCO
 - Gestione e mantenimento del TCO per le fusioni in alluminio e degli stampati in plastica e lamiera**
 - Implementazione di progetti VA-VE per prodotto strategici con significative riduzioni costo**
 - Budget spese per manutenzioni impianti (ca 90K€) ridotta del 2% anno su anno**

Principali risultati per ridurre il Time To Market (TTM) ed aumentare il valore competitivo dei nuovi prodotti

- Raggiungimento costante degli obiettivi assegnati in termine di costo, investimenti, qualità e performance e TTM
- Industrializzazione di circa alcuni veicoli di diversa complessità con un rilevante risparmio medio sui bdg assegnati

COMPETENZE

Acquisti Strategici	Forte visione strategica, capacità di connettere la strategia del procurement agli obiettivi del top management. Orientato ad individuare nuove opportunità di business (p.e. nuovi prodotti per il catalogo aziendale).
Vendor Management	Capacità di gestire il parco fornitori valutando i vincoli e i driver del mercato utilizzando sia la matrice di Kraljic sia l’analisi SWOT per aumentare il valore competitivo. Creazione e gestione del vendor rating finalizzato alle strategie aziendali.
Negoziazione	Esperienza negoziale nel rispetto delle strategie aziendale anche in situazioni di incertezza e di difficoltà di mercato.
Gestione contrattuale	Esperienza nella stesura e gestione di contratti sia per la fornitura di materiali diretti ed indiretti sia per servizi ed appalti.
Early Involvement e VA-VE	Gestione dello sviluppo ed industrializzazione dei nuovi progetti ed innovazione dei fornitori, basandosi sulle analisi di VA VE e sulle sfide di costo.

Budget e controlling degli acquisti	Ampia esperienza nella costruzione del budget e controlling acquisti. Analisi di solidità finanziaria dei fornitori e monitoraggio. Analisi critica del TCO valutando le attività necessarie per ottimizzarlo. Alta sensibilità sul livello stock e analisi TCO.
Gestione magazzino e riduzione scorte	Creazione e gestione di strumenti analitici per la definizione e controllo dei livelli di stock, per abbassare i costi di immobilizzo e per ridurre i rischi di obsolescenza.
Gestione delle risorse	Ottime Competenze Manageriali come la Gestione del Tempo, Leadership, Problem Solving e Decision Making. Capacità di organizzare percorsi formativi per il miglioramento delle competenze del team acquisti.

Livorno 15-03-2024