

Fabrizio Tarchi

Nato il

Residente in

Telefono: **+39**

Email:

Titolare dal 1996 e impegnato nella gestione della società con un buon posizionamento nel settore tecnico industriale. Ho acquisito una buona conoscenza dei processi produttivi, degli acquisti, della logistica e dell'area commerciale in vari settori: metalmeccanico, legno, agroalimentare, ceramico e chimico. Dimostrata capacità tattica e strategica. Dispongo di ottime doti organizzative e di comunicazione. Socio Consigliere ADACI (Associazione Italiana Acquisti e Supply Management) sez. Toscana/Umbria e formatore.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- Da 01/1996 a oggi: **PMI SETTORE INDUSTRIALE**

Titolare

Responsabilità/Attività giornaliere

- ✓ **Sviluppo e implementazione delle strategie della Società**
- ✓ **Gestione delle relazioni con i fornitori**
 - Organizzazione degli ordini e delle consegne
 - Definizione dei contratti d'acquisto, ordini quadro e acquisti spot.
 - Definizione dei prezzi/scontistica
 - Controllo conformità dei materiali
- ✓ **Gestione e coordinamento dell'Area acquisti**
 - Definizione delle strategie d'acquisto in base agli obiettivi e bgt
 - Valutazione della performance dei fornitori e scouting, implementazione delle metodiche del Vendor rating KPI-SLA
 - Abitudine all'utilizzo della matrice di Kraljic (con particolare attenzione all'identificazione dei fornitori dominanti) e analisi SWOT come strumenti di orientamento e definizione delle best practices nell'intero processo d'acquisto, dall'identificazione del bisogno, ricerca fornitore, negoziazione/trattativa, e acquisto.
 - Valutazione TCO e make or buy.
 - Supervisione e coordinamento della logistica e dei trasporti
 - Controllo, misurazione e rotazione del magazzino, scorte e slow moving con particolare attenzione alla business continuity
 - Verifica dello stato/avanzamento ordini, produzione interna e terzisti
 - Valutazione impatto degli acquisti sugli aspetti economico/finanziari dell'azienda.
- ✓ **Gestione e coordinamento dell'area commerciale**
 - Attività di B2B
 - Organizzazione di eventi e meeting di settore
 - Attività di posizionamento di prodotto e d'azienda
- ✓ **Controllo e supervisione dell'area amministrazione e controllo**
- ✓ **Attività di scouting per ricerca di nuovi mercati, nicchie di vendita e prodotti**

Obiettivi Raggiunti

- ✓ Mantenimento dei rapporti solidi e continuativi con aziende leader dei settori di riferimento di rilevanza nazionale e internazionale modernamente organizzate.
- ✓ Persona e azienda di riferimento per le industrie e uffici tecnici per la risoluzione delle problematiche nelle aree tecnico/produttive e gestione commesse.
- Da 01/01/1989 a 31/12/2011:
Ho assunto diversi ruoli tra cui
 - **Sales Manager – Freelance** (Da 03/2007 a 10/2011)
 - Vendita e consulenza nel settore del riciclo e nel trattamento dei rifiuti
 - **Titolare Start up interna** – (Dal 09/2002 al 12/2006)
 - Start up per servizi di archiviazione ottica, gestione documentale e firma digitale
 - **Rappresentante – Freelance** (Da 01/01/1989 a 31/12/1996)
 - Vendita di impianti per la produzione del cotto, ceramica e laterizio

ISTRUZIONE

- Dal 1980 al 1985: **Maturità 'Istituto Tecnico Ist. Orlando Livorno**

FORMAZIONE

- Formazione continua e approfondimento strutturato c/o ADACI-AFM sulle tematiche della Supply chain con particolare attenzione ai metodi di valutazione dei rischi e analisi delle filiere di approvvigionamento, della logistica, gestione interna dei materiali, del magazzino e marketing d'acquisto, Risk management, negoziazione, ecosostenibilità, economia circolare. Percorsi formativi di ICT e AI per il procurement
- Corso di General Innovation (Sprint Toscana – 2006)
- Percorsi di Business coaching e Team Building con durata annuale per tre anni c/o professionisti abilitati alla funzione di formatori.
- Corso di Comunicazione e programmazione neurolinguistica (F.E.R.P.I./ 2001)
- Corso di crisis e disaster management

CAPACITA' E COMPETENZE

Conoscenze Linguistiche

- **ITALIANO** – Madrelingua
- **INGLESE** – Discreta conoscenza della lingua parlata e scritta

Conoscenze Informatiche

- Pacchetto Office – Power Point _ Gestionali ERP

Competenze Tecniche di Settore

- Specifico Know-how per il trasporto meccanico, automazione e la movimentazione nel processo industriale, trattamento e riciclo dei rifiuti
- Esperienza nella formazione delle competenze professionali/industriali
- Ottime competenze nell'area degli acquisti
- Ottime competenze nell'area commerciale/Marketing/Sales

Capacità Organizzative e Relazionali

- Ottima capacità a lavorare per obiettivi e definizione delle priorità
- Esperienza nella formazione di figure professionali mirata all'inserimento in azienda.
- Ottima capacità di gestione e coordinamento delle risorse
- Buona visione d'insieme delle attività commerciali e tecnico produttive
- Buona leadership e personalità assertiva

Ringrazio per l'attenzione dedicata,
sarò lieto di commentare e approfondire insieme quanto finora scritto.
Con l'occasione porgo i miei più cordiali saluti.

Firenze, 04/04/2024

Fabrizio Tarchi