

## CURRICULUM VITAE

Cognome: CONTI  
Nome: Marco Alessandro  
Data e luogo di nascita: 30 Aprile 1967 - Milano -  
Nazionalità: Italiana  
Stato civile: Coniugato con una figlia  
Indirizzo: Via dei Molini Asciutti , 1  
20058 Villasanta (MI)  
Recapiti: Cellulare: 338.63.22.434  
E-mail: conti\_marco@yahoo.it

### ESPERIENZA PROFESSIONALE

Data: Giugno'08 – ad oggi (10y+)  
Ubicazione: Arese (MI) Italia  
Società: **Wika Italia** -  
Filiale del gruppo WIKA GmbH con sede a Klingenberg (D) . Wika è leader mondiale nello sviluppo, produzione e commercializzazione di sensori e trasduttori meccanici/elettronici per la misura di pressione, temperatura, livello e portata. Il gruppo fattura € 1 MLD basandosi su un organico mondiale di 11.000 persone. I mercati di riferimento sono oil & gas, chemical&pharma, food&beverage, power, automotive, HVAC, rivolgendosi sia ad OEM che End Users.

Posizione: **Managing Director / Amministratore Delegato**  
Responsabilità: Gestione, coordinamento e sviluppo della struttura italiana composta da 6 aziende con responsabilità del P&L consolidato. (WIKA Italia, Euromisure, Tecsas, Gayesco, E.Cella e Sami Instruments)  
Manager di un organico di 350 persone ed un fatturato di circa 85M€ (struttura composta da Produzione, R&D, Vendite interne/esterne, Service, customer service, marketing, amministrazione e finanza, tecnico, laboratorio, logistica ed incluso 6 siti produttivi / assemblaggio)  
All'interno di WIKA sono membro attivo nei progetti di M&A ed inoltre faccio parte del team di lavoro che coordina alcuni progetti strategici su scala globale.  
Del mio operato riporto all'Executive VP EMEA

Data: 2001 – 2008 (8y)  
Società: **TDK-LAMBDA srl**  
Il gruppo TDK-LAMBDA è un gruppo giapponese che progetta, sviluppa e produce alimentatori AC/DC e convertitori DC/DC per l'industria. Avvalendosi dell'avanzata tecnologia e dagli importanti investimenti in ricerca e sviluppo, hanno portato il gruppo TDK-LAMBDA ad essere il leader mondiale nel settore industriale della conversione di potenza ("power supply"). Il gruppo conta un fatturato di circa € 450 Milioni con un organico di 4.000 persone su scala mondiale. I mercati di riferimento spaziano tra OEM e End user nel settore industriale, broadcasting, fotovoltaico, elettromedicale, automotive, food, gambling e quasi militare.

Ubicazione: Milano - Italia  
Posizione: **Amministratore Delegato/Direttore Generale** (dal'03 al '08)  
Responsabilità: Avevo piena responsabilità del P&L oltre dell'attività commerciale, tecnica ed amministrativa dell'azienda. Facevo parte del board europeo e del mio operato rispondevo al presidente EMEA.  
La società italiana, con un fatturato di circa € 10Milioni si avvaleva di una struttura di 20 dipendenti oltre ad una rete di agenti e distributori.  
Per circa 6 mesi si mi sono occupato ad interim dell'analisi e quindi della ristrutturazione del canale distributivo a livello europeo ( **EU Distribution Director**)  
Obiettivi raggiunti: Ha seguito personalmente la cessione del ramo d'azienda dal gruppo Invensys , fondando così la NewCo Lambda srl e gestendo lo star-up dell'azienda sia sotto il profilo fiscale, verso gli organi sociali, che organizzativo/operativo. Ho sviluppato la struttura commerciale, tecnica ed amministrativa attraverso l'incremento dell'organico (da 4 a 20persone) prendendone la totale responsabilità.  
A seguito della vendita dell'azienda al gruppo TDK ho seguito la "due diligence" e al termine sono stato confermato nel ruolo.  
Ho applicato e sviluppato un programma di team building che ha permesso l'ottenimento di ottimi risultati sia in termini commerciali che economico finanziari (+48% sales in 3 anni e raddoppio dell'OPBIT)

Ubicazione: Milano - Italia  
Posizione: **Direttore Commerciale e Marketing** (dal'01 al '03)  
Responsabilità: Partecipando alla fusione tra Lambda Electronic srl e Borri Srl per dar vita ad Invensys Power Systems SPA, azienda di 140 dipendenti ed un fatturato di € 30 Milioni, ha sviluppato attività di integrazione tra le due realtà. Riportando all'amministratore delegato è stato incaricato di sviluppare la struttura e le vendite per il canale industriale (power supply) e per il segmento telecom , interagendo con i maggiori gestori nazionali. Per quest'ultima attività, data la strategia del ruolo, si relaziona personalmente con i vertici dei gruppi indicati.  
Obiettivi raggiunti: Successi sono stati raggiunti nell'acquisizione di nuovi importanti clienti e nello sviluppo di nuovo business che hanno contribuito all'aumento dello share sul mercato oltre ad un'elevata profittabilità. Nel settore telefonia, in pochi mesi, ho raggiunto l'obiettivo di aver standardizzato alcuni prodotti altamente tecnologici presso la totalità dei gestori di servizi telefonici.

Data: 1991-2001 (10y+)  
Società: **ifm electronic**  
Ifm electronic è una multinazionale tedesca leader mondiale nel settore della sensoristica per l'automazione industriale e di processo. Con un fatturato di circa € 400 Milioni, un organico di 3000 dipendenti e vari stabilimenti ha sviluppato nel tempo la leadership di mercato per sensori induttivi, capacitivi e di posizione, fotocellule e sistemi di visione oltre ad una serie completa di strumenti per il processo (pressostati, vacuostati, termometri e flussostati). I mercati di riferimento sono l'automazione nei segmenti automotive, imballaggio, alimentare, oil&gas, costruttori di macchinario ed altri. La clientela si divide in egual misura tra OEM e utilizzatori finali.  
Ubicazione: Chambéry –Francia  
Posizione: **Direttore Commerciale Sud Europa ad interim Country Manager Italia** (dal '99 al '01)  
Responsabilità: Ho sviluppato e coordinato le attività commerciali delle filiali sud-europee (Milano-Parigi-Barcellona-Oporto) partecipando in prima persona alla gestione di alcuni clienti

Obiettivi raggiunti:	<p>direzionali (Ford). La struttura, composta da responsabili di vendita, area manager, venditori, specialisti di settore, key account manager, televenditori, ed assistenti commerciali vantava un team di circa 140 dipendenti per un fatturato di € 30 Milioni. Del mio operato rispondevo all'amministratore delegato sud Europa.</p> <p>Ho sviluppato e coordinato la rete internazionale apportando cambiamenti strutturali organizzativi per permettere una maggior efficacia presso la clientela; inoltre gli obiettivi definiti sono stati ampiamente raggiunti, sia essi in fatturato che in profitto. Una particolare attenzione l'ho rivolta ad un programma di team building internazionale che ha permesso di raggiungere un clima favorevole al successo di squadra.</p>
Ubicazione:	Milano -Italia-
Posizione:	<b>Country Manager Italia</b> (dal '93 al '98)
Responsabilità:	Start up della azienda in Italia con piena responsabilità del P&L (apertura legale / fiscale ed operativa). Definizione e messa in atto delle strategie di sviluppo per la filiale italiana attraverso incrementi di organico, azioni commerciali e marketing, sviluppo di canali vendita diretti ed indiretti con il coinvolgimento personale su key account di riferimento. Fa parte del board e riferisce direttamente all'amministratore delegato sud Europa.
Obiettivi raggiunti:	Dopo lo start up la filiale si è sviluppata in maniera esponenziale diventando per funzionalità ed efficienza una dei riferimenti del gruppo. Gli sforzi e la perseveranza hanno fatto sì di ottenere ottimi risultati sia sugli aspetti commerciali, sia di profitto che di retention del personale. Importante ed efficiente è stato il lavoro di team building che nel tempo ha contribuito alla stabilità e motivazione del team. La struttura dopo 7 anni contava un organico di 20 dipendenti ed un fatturato di circa € 5 milioni.
Ubicazione:	Chambery -Francia-
Posizione:	<b>Tecnico Commerciale</b> (dal '91 al 93')
Responsabilità:	2 anni di training in Francia come area manager responsabile di due dipartimenti (Savoia/alta Savoia)
Obiettivi raggiunti:	Il biennio di formazione e sviluppo delle competenze ha permesso di acquisire una solida esperienza nella tecnica di vendita dei prodotti della casa madre, oltre allo sviluppo delle competenze in ambito aziendale e professionale. Al termine del periodo è avvenuta la conferma a pieno e l'incarico dell'apertura della nuova filiale italiana.

Data:	1988-1991 (4Y)
Ubicazione:	Milano –Italia Pechino/Quindao Cina
Società:	<b>Pirelli Pneumatici</b>
Posizione:	<b>Addetto al Know-how - tecnico Commerciale -</b>
Responsabilità:	Sviluppa e prepara la documentazione contrattuale per la vendita di Impianti e macchinario verso paesi emergenti (Cina , Egitto), partecipa alla contrattazione preliminare e definitiva con il cliente finale rispondendo personalmente di trattative a corollario del contratto principale.
Obiettivi raggiunti:	In missione per circa 18 mesi presso due stabilimenti in fase di start-up siti in Cina (Pechino e Quindao) dove ho acquisito le prime esperienze di negoziazione, programmazione e revisioni contrattuali.

□ CONOSCENZE LINGUISTICHE: Inglese e Francese ottimo, nozioni di spagnolo.

□ ISTRUZIONE E FORMAZIONE:

1986                      Diploma Perito Chimico Industriale X° ITIS Marie Curie Milano  
1989                      Università Statale di Milano – Scienze Geologiche – 3 anni di frequentazione  
2006                      Executive Master – gestione d’azienda- (CFMT )

<https://it.linkedin.com/in/marco-alessandro-conti-692b664b>

Note: Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi dell’art. 13 del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 “Codice in materia di protezione dei dati personali” e dell’art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).