VITTORIO BERTANI _ Curriculum Vitae

PROFILO PROFESSIONALE

Esperienza di analisi di mercato , pianificazione di business e commerciale anche di sistemi complessi in aziende nazionali e internazionali leaders nei settori di competenza con una consolidata cultura di marketing tecnico e commerciale in settori di beni durevoli ed industriali in particolare nel settore energetico .
Punti di forza : Collaborativo , capacità di problem solving , orientato al lavoro di gruppo e al risultato , efficace nelle decisioni , capacità di comunicazione , di relazione e di iniziativa .

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 2012 ad oggi – Settore residenziale e servizi

- Consulente per CONSULENZA ENERGETICA Srl new-co nata nel 2013 con lo scopo di proporre soluzioni di Riqualificazione energetica attraverso Diagnosi Energetiche Certificate e Finanziamento da parte di terzi (banche) nel B -to -B.
- Consulente per ISI Srl società di Ingegneria per i servizi ambientali ed energetici .

Dal 2006 al 2012 - settore civile , servizi e industriale

- Libero professionista e Consulente tecnico commerciale per IDROSISTEMI Srl , azienda che opera nella distribuzione di impianti a risparmio energetico con particolare focus su energie rinnovabili.

  Alcuni progetti seguiti :

  - Impianti geotermici per uso domestico sia pozzo che circuito chiuso
  - Audit energetici e analisi costi-benefici per aziende (sia lato termico che elettrico) di cui alcuni :
    LADEA Sas - settore ristorazione
    POZZI MARIO Srl – settore industria
    UNIT EDITRICE Srl – settore servizi

Dal 2003 al 2005 - Settore servizi

Consulente di impresa per progetti di Marketing /Vendite e Processi di internazionalizzazione presso TALENT Srl realtà di consulenza di Direzione con sede a Milano .

Alcuni progetti seguiti :

- Progetti di Pianificazione & Budgeting interni
- Progetto di right-sizing di struttura commerciale Italia
- Start_ up di new_co con sede in Polonia

Dal 2002 al 2003 - Settore energia civile e industriale

Consulente per l'export per ARCA CALDAIE Srl societa' con sede a S.Giorgio (MN) che opera nel settore del riscaldamento civile e industriale .

Alcuni progetti seguiti :

- Pianificazione strategica per Spagna , Inghilterra , Polonia
- Marketing plan Polonia

Dal 1996 al 2002- Settore energia civile e industriale

Responsabile Commerciale in RBL RIELLO BRUCIATORI Spa per l'area Europa Occ/ Centrale e Orientale , società con sede a Legnago (VR) che opera nel settore del riscaldamento civile e industriale con un fatturato di 170Mil Euro . Riporto alla direzione Commerciale di Gruppo . Responsabile dei risultati di area sia di vendita (20 Mil Euro) che di marketing .

Progetti più significativi :

- Business plan branch Russia (supporto Valdani&Vicari)
- Business plan j-v Polonia (support ex Arthur Andersen)
- Ridefinizione Business Plan di filiale per Svizzera ,Germania e Austria (supporto GEA)

Dal 1993 al 1995- Settore energia e telecom industriale

Sales Manager in ELCA Spa , Società del Gruppo Bolla con sede a Milano che opera nel settore degli impianti per telecomunicazione e trasmissioni di energia con fatturato di 10Mil Euro . Riporto al Direttore Generale .

Responsabile dei risultati di vendita attraverso la gestione di clienti direzionali e identificazione di nuovi canali sia in Italia che all'estero ; collaborazione con tutte le funzioni aziendali per una corretta ottimizzazione dei risultati .

Progetti più significativi :

- Responsabile di progetto – Certificazione Qualità ISO 9001
- Acquisizione commessa GSM – Omnitel Grecia , Alcatel (Francia)

Dal 1989 al 1993 – Settore energia civile e industriale

Marketing Manager di Divisione in CECCATO Spa (Gruppo FINCECCATO) , con sede a Vicenza che opera nel settore della produzione di aria compressa e trattamento aria con un fatturato di divisione di 20Mil Euro . Riporto alla Direzione di Divisione . Responsabile degli obiettivi di marketing e dei clienti direzionali . Dal 1990 gestito inoltre business unit per un fatturato di 3Mil Euro .

Progetti più significativi :

- Prima analisi di posizionamento competitivo e distributivo con analisi di Customer Satisfaction
- Riposizionamento prodotto su nuovo canale e miglioramento margine operativo
- Nuovo sistema di budgeting e reporting per DG

Dal 1988 al 1989 – Settore building-automation civile

Product Manager in SOMFY ITALIA (Gruppo SOMFY S.A – Francia) , filiale italiana con sede a Milano operante nel settore dell'automazione di chiusure e protezioni solari per l'edilizia con fatturato di 6Mil Euro . Riporto all'Amministratore Delegato . Responsabile della pianificazione di prodotto , servizio pre e post- vendita , formazione acquisti e magazzino .

Progetti più significativi (all'interno del Gruppo Mkt internazionale) :

- Definizione procedure per analisi difettosità
- Definizione nuovi standards di prodotto internazionali

Dal 1985 al 1987 – Settore servizi civile e terziario

Responsabile di Progetto e Direzione Lavori in MANENS INTERTECNICA , Società di Ingegneria con sede a Verona .

Progetti più significativi :

- Progetto per la realizzazione degli impianti tecnologici di Villa Erba (Como)

Dal 1984 al 1985 – Settore industriale

Assistente al Direttore di Produzione in FIDENZA VETRARIA Spa (Gruppo Montedison) , con sede a Fidenza e operante nella produzione di lampade e articoli in vetro .

FORMAZIONE

Dal 2004 ad oggi , Corsi di formazione per consulente e libero professionista nel settore energia *(vedi allegato B)*
Dal 1990 al 2001 , Corsi di formazione aziendale e stages presso Centro Produttività Veneto , CUOA , ORGA, GEA , SDA Bocconi su aspetti di Mkt , Gestionali e Organizzativi *(vedi allegato B)*
1985 , Corso di Perfezionamento in Progettazione Illuminotecnica Politecnico di Milano
1982 , Laurea in Ingegneria elettrotecnica Università di Bologna (votazione 91/100)
1975 , Maturità Scientifica (votazione 42/60)

LINGUE

Inglese , fluente parlato e scritto
Francese , buono parlato

ASSOCIAZIONI *(Vedi esperienza nel documento allegato A)*

Ordine degli Ingegneri , Commissione Ingegneri di Impresa / Rinnovabili
Altra Impresa (Rete Sodalitas) , Associazione di volontariato sociale sulla CSR .
Alinsieme Aps , Nuova associazione che si occupa di progetti sociali- educativi

Legge sulla Privacy :
sprimo il consenso al trattamento dei miei dati personali sia sotto forma cartacea che informatica ai sensi della Legge sulla Privacy 196/03 (artt .7-13-23)

Quanto dichiaro nel presente curriculum corrisponde al vero , ai sensi degli art. 46 e 47 del DPR 445/2000

F.to digitalmente, originale conservato presso la Segreteria

ALL.TO A (Esperienze nel Non Profit)

Anno 2022- 2026 : Consigliere Ordine Ingegneri di Verona
Anno 2022 : Presidente ASD Pindemonte
Anno 2018-2022 : Consigliere Segretario Ordine Ingegneri di Verona
Anno 2014 -2018: Consiglio di Disciplina Ordine Ingegneri di Verona
Anno 2008 – 2020 : Presidente Alinsieme Cooperativa rl (onlus di diritto)
***Anno 2007 :** Vicepresidente Associazione Alinsieme .*
Anno 2002 : partecipo alle Attività di Altra Impresa Verona , Associazione nata all'interno dell'Associazione Industriali di Verona per divulgare concetti di SCR , avvicinare il mondo del profit al mondo del no profit e dare supporti consulenziali a livello strategico secondo competenze al mondo del no profit . Iniziative seguite :
-Consulenza strategica ad Associazione che si occupa di Adozioni e Cooperazione .
-Progetto in corso " Donare con Fiducia " CSV Verona

Anno 2000 : sono stato uno dei fondatori della Commissione Ingegneri di Impresa all'interno dell ' Ordine Ingegneri di Verona .
Sono state organizzate numerose iniziative di formazione verso gli iscritti nei seguenti : SCM (Supply Chain Management) , Accounting ,Controlling e Produttività .
Oggi stiamo lavorando ad un progetto di ICM (Intellectual Capital Management) dell'Ordine vs Iscritti , Istituzioni Locali , Società Civile .