

INFORMAZIONI PERSONALI

 Milano
 +39 02 57510816  +39 3491212319
 fulco.giuseppe@gmail.com
 Sesso M | Data di nascita 24/04/1960 | Nazionalità italiana

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2019-2022	<p>Ecoplastic – Gruppo De Berg</p> <p>Attività in qualità di senior partner consultant nello sviluppo ed implementazione del progetto relativo alla cessione di Know-how ed impianti per la rigenerazione meccanica di rifiuti in polistirene al gruppo ENI (Versalis).</p> <p>Definizione delle linee strategiche, del business plan, dei principali elementi contrattuali, negoziazione di tutte le fasi fino al closing, definizione degli aspetti tecnici ed impiantistici di layout e processo, individuazione delle varie casistiche contrattuali e del relativo licencing, Definizione delle possibili linee di sviluppo post closing e delle attività produttive per il quinquennio successivo alla cessione. Pricing, testing protocols integrazione a monte con le autorizzazioni necessarie, pianificazione, implementazione e partecipazione diretta a tutte le fasi del progetto.</p>
2015 -	<p>Amministratore Unico – Fulling srls - Contract & Business Management – Project Finance dedicata a Pubblica Amministrazione/amministrazioni locali - Attività di consulenza e sviluppo in ambito pubblico e privato (Pubblica Amministrazione; Senior consultant)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consulenza in business development/energy management/project financing PA e Società ✓ Sviluppo per conto delle Amministrazioni locali di progetti per centrali di desalinizzazione e produzione di energia elettrica da sorgenti geotermiche nell'ambito del programma PNRR – Isole Verdi ✓ Sviluppo di un modello di business dedicato all'efficientamento energetico di reti e buildings redazione della documentazione relativa, coordinamento tra soggetti in consorzio/Ati/società di scopo, interfaccia privato/PA fino alla completa definizione del programma ✓ Coordinamento e sviluppo delle fasi di implementazione, ricerca fornitori, esecuzione lavori e collaudo ✓ dedicato alla Amministrazioni locali con gli strumenti della Partenariato Pubblico Privato (DL50/16, artt 173 e seguenti nuovo codice appalti, Determine Anac); ✓ Sviluppo PEF in accordo con le normative vigenti ✓ Redazione Progetto preliminare e definitivo; ricerca Soggetto Finanziatore, qualifica come Soggetto promotore; ✓ Coordinamento delle fasi di studio di fattibilità, analisi economica e finanziaria, analisi dei rischi, ✓ Business Consultant : consulenza direzionale ed operativa, con compiti in ambito marketing e produzione
2007 - 2015	<p>Direttore Generale - Plasson Italia srl – Società del Gruppo Israeliano Plasson Ltd. – Settore Valvole e raccordi edilizia acquedottistica e gasdotti</p> <p>Attività di gestione e supervisione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestione strategica ed operativa dell'Azienda, coordinamento della struttura, rappresentanza legale ✓ Responsabilità della definizione del piano di sviluppo strategico e del budget; ✓ Gestione dei rapporti con la casa madre israeliana <p>Riporti diretti: Direttore Commerciale, Direttore Amministrazione e finanza, Direttore Logistica</p> <p>Nei primi anni di attività sono stati conseguiti i migliori risultati storici in termini di sales e risultato.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sviluppo attività commerciale e di supporto tecnico nel settore delle multi-utilities, con particolare riferimento ai sistemi di distribuzione acqua e gas (Italgas; F2I; A2A, Aquedotto Pugliese; Iren; e diverse entità minori) ✓ Gestione di un piano di ristrutturazione e razionalizzazione per fronteggiare il periodo di crisi globale del mercato (post 2009) con particolare attenzione alla riduzione dei costi, della struttura del personale e della efficienza organizzativa ✓ Implementazione di due roll-out per la migrazione della piattaforma gestionale (Oracle e IBM) ✓ Modifica della ragione sociale e rimodelling della Visual Identity ✓ Sviluppo di nuove linee di business attraverso innovazione di prodotto/servizio ✓ Sviluppo sistemi di rintracciabilità integrata e georeferenziazione delle giunzioni saldate e dei dispositivi di connessione per reti di distribuzione Gas e Acqua ✓ Sviluppo di sistemi di reporting avanzati e diffusi (attraverso sistemi di BusinessObject reporting) a tutti i livelli aziendali ✓ Sviluppo di un piano di comunicazione trasversale all'interno dell'azienda, con coinvolgimento di tutti i collaboratori e condivisione degli obiettivi strategici e di budget ✓ Gestione personale di alcuni tra i più importanti Clienti Nazionali ✓ Gestione specifica di supporto finanziario dedicato per Clienti critici ✓ Gestione del piano di ri-localizzazione dell'Azienda dalla vecchia sede di Genova a quella di Serravalle Scrivia, con definizione del budget, acquisizione dell'area, appalto diretto della commessa, supervisione dei lavori ed organizzazione del trasferimento. Durata del progetto dallo studio al suo completamento: 12 mesi

	incluso il trasferimento –
2006 -2007	<p>Amministratore Delegato - Domopan SA– Società per Azioni di diritto svizzero – Settore Impianti per produzione pannelli per edilizia - sviluppo ingegnerizzazione e produzione</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pianificazione economico/finanziaria e controllo di gestione coordinamento dell'attività del consiglio di amministrazione ✓ Definizione del piano di sviluppo strategico e delle linee di sviluppo del portafoglio prodotti; ✓ coordinamento delle attività operative tipiche di una start-up: sistemazione logistica, implementazione del sistema informatico e gestionale, sviluppo dell'organico ✓ supporto alla proprietà nelle varie fasi dello start-up ✓ attivazione delle procedure per il finanziamento di attività ad elevato contenuto di innovazione nell'area del Cantone Ticino CH (Progetto Copernico)
2004 -2006	<p>Direttore Generale e Consigliere Delegato - BHMTECH – Settore: Hi-tech - sviluppo ingegnerizzazione e produzione sistemi wireless destinati ad applicazioni Automotive e supply chain management</p> <p>Attività di gestione e supervisione:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Pianificazione economico/finanziaria e controllo di gestione ✓ Definizione del piano di sviluppo strategico e delle linee di sviluppo del portafoglio prodotti; ✓ Ricerca di partner finanziari e industriali, con definizione di importanti accordi di co-sviluppo ed industrializzazione; ✓ coordinamento delle attività operative tipiche di una startup: sistemazione logistica, implementazione del sistema informatico e gestionale, sviluppo dell'organico <p>Attività nell'area industriale e tecnica: sviluppo del portafoglio prodotti e del relativo mercato per applicazioni proprietarie (molte coperte da brevetto) nei settori:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ applicazioni tecnologia RFID (identificazione a radio frequenza) alla supply chain, al controllo single item nei settori farmaceutico e cosmetico, alla tracciabilità di prodotto nelle filiere alimentari ✓ sviluppo sistemi audio wireless per applicazioni automotive ✓ sviluppo prodotti speciali nel settore orologeria <p>Attività nell'area commerciale sviluppo di progetti commerciali nel settore non food sia con Clienti operanti nel settore della GD/DO - sviluppo di progetti articolati dedicati al lancio di nuove linee non food presso Clienti operanti nel canale cash che nel canale della DO alternativa (PV Autostradali) in particolare:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ sviluppo delle attività di product portfolio linee non food (accessori per cellulari, elettronica di consumo) ✓ definizione della gamma prodotti e pricing ✓ packaging e merchandising, ✓ gestione della logistica distributiva e del servizio postvendita con ottimizzazione della rotazione dello stock sul punto vendita e della redditività della superficie occupata <p>Coordinamento degli approvvigionamenti sia in Italia che nel Far East, selezione dei fornitori e definizione delle linee di prodotto.</p> <p>Obiettivi raggiunti</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ deposito di 4 brevetti internazionali nei settori sopraelencati, ricerca dei partner finanziari per l'ingegnerizzazione dei trovati e la loro commercializzazione attraverso definizione di accordi di licencing ✓ sviluppo anche attraverso la partnership di primari produttori di chip a livello internazionale, di microcontrollore/trasponder a radio frequenza per il monitoraggio della filiera nel settore farmaceutico ✓ definizione di importanti contratti di fornitura con primari Clienti produttori di scooter, per la fornitura di serie dei sistemi brevettati e prodotti da BHM
1999 - 2003	<p>Direttore di Divisione - Sitec Italia srl Settore: Produzione e commercializzazione accessori e sistemi per telefonia cellulare -</p> <p>Funzioni di business development per conto della Società operante nella produzione e distribuzione di accessori per telefonia cellulare, con obiettivi di:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ diversificazione del portafoglio prodotti e dei canali distributivi con focalizzazione allo sviluppo del canale GD/DO e specializzati; ✓ sviluppo dell'attività business to business con Società operanti nella produzione veicoli e motoveicoli. ✓ sviluppo nuovi prodotti per protocolli UMTS, CDMA, BLUETHOOT <p>Tra gli obiettivi raggiunti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ sviluppo di un innovativo prodotto coperto da brevetto internazionale, con relativa ingegnerizzazione e commercializzazione attraverso definizione di contratti di licencing a primarie case di produzione di Motoveicoli per l'installazione di serie su alcuni modelli di punta. Presentato al Salone Intermot di Monaco di Baviera 2001; al CES di Las Vegas 2002; al motorshow 2001-2002 ed al Salone Ciclo e Motociclo 2003. Il sistema sviluppato rappresentò un riferimento nel settore.- Volumi realizzati: 15.000 pz startup, 30.000 pz/anno anni successivi. ✓ acquisizione di importanti Clienti nell'area OEM (Aprilia, Piaggio, Driver Italia,) ✓ Definizione ed implementazione degli standard produttivi e dei cicli di produzione interna per la produzione OEM. ✓ lancio di un nuovo accessorio per telefoni cellulari, brevettato in tutto il mondo, in grado di eliminare il danno da radiazione derivante dall'uso del cellulare – certificato secondo gli standard internazionali vigenti. Volumi consolidati: 130.000 pz/anno

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ sviluppo marketing plan e logistica canale GDO per la copertura diretta del servizio per il canale Autogrill Italia (oltre 300 punti vendita Autogrill serviti settimanalmente con la gamma di prodotti Sitec) ✓ sviluppo di un progetto per l'applicazione wireless di protocolli standard Bluetooth alla nostra produzione di accessori veicolari; ✓ razionalizzazione ed ottimizzazione degli acquisti per le Divisioni Industria e Commerciale ✓ definizione e sviluppo del business plan della Società per gli anni 2000, 2001, 2002 e per il triennio 2003 – 2006 ✓ gestione rapporti con potenziali partner finanziari per operazioni di finanza straordinaria (capitalizzazione/acquisizione/buy-in)
1997 - 1999	<p>Direttore Generale - Predieri Metalli S. p. A di Reggio Emilia - Settore: commercio e lavorazione Acciaio Inox ed Alluminio.</p> <p>Il Gruppo Predieri era un gruppo industriale e commerciale attivo nel settore delle materie prime e semilavorate, specializzato nell'acciaio Inox e nei prodotti in alluminio e sue leghe.</p> <p>Principali risultati conseguiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Integrazione del processo produttivo e espansione della copertura commerciale in Italia, attraverso la creazione di due nuove Società del gruppo: ✓ RM Service Metalli: con funzione di Direttore Generale - lavorazione metalli da coils e da lastre, investimento gestito di circa 3.5 mil € di lire in 15 mesi. Realizzazione di 6 linee di lavorazione su 3 turni. ✓ Predierimetalindustria: con funzione di Direttore Generale e Consigliere Delegato distribuzione e commercializzazione metalli non ferrosi regione nord - est e paesi ex-Jugoslavia. ✓ •Gestione diretta della forza vendita (Venditori diretti ed Agenti) e distributiva (Concessionari e filiali) ✓ Razionalizzazione dei processi logistici e dei magazzini (Predieri Metalli). ✓ Certificazione Iso 9000 (Predieri Metalli)
1996 - 1997	<p>Direttore di Divisione - Hiross SPA Settore: service condizionamento tecnologico.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sviluppo della nuova business unit per la vendita di servizi: +10 % in fatturato; +40% in volumi di acquisto; preparazione ed acquisizione della gara di appalto per la gestione del servizio di manutenzione integrato per: ✓ nuova rete di centrali per il secondo operatore per la telefonia fissa in Italia (INFOSTRADA - Olivetti / Mannesmann). ✓ Rete centrali rete mobile (shelter) di Vodafone ex- Omnitel Italia
1996 - 1997	<p>attività di consulenza per Mariani Servizi SPA (gruppo Compagnie Général des Eaux) – Settore: distributori carburante</p> <p>Risultati conseguiti: sviluppo ex-novo di una nuova business unit operante nel settore del service ed installazione per stazioni di distribuzione del carburante: acquisizione di un importante commessa con una Primaria Compagnia del settore (Shell), per la ristrutturazione di circa 800 punti di distribuzione sul territorio nazionale</p>
1993 - 1996	<p>Direttore Operations - Kone Italia SPA Settore: servizi trasporto verticale, leader nel segmento dei servizi tecnici di manutenzione e riparazione di ascensori e scale mobili, con 25 filiali in Italia.</p> <p>La Società fa parte del gruppo KONE Italia (marchi: Sabiem, Fiam, Bassetti, Sime, Elecomp - fatturato 1995: 250 mil €), prima tra le consociate del gruppo multinazionale finlandese Kone Corporation.</p> <p>Risultati conseguiti: razionalizzazione dell'organizzazione del service; sviluppo service e call-center; lancio remote monitoring per ascensori, marketing plan e implementazione servizio Konexion (monitoraggio remoto per elevatori e call center).</p> <p>Attività di gestione operativa della rete di tecnici e capotecnici (circa 120 supervisor tecnici e 2500 tecnici) Membro dell'European Steering Committee per lo sviluppo delle attività di field</p>
1989 - 1993	<p>Field Operation Manager - Otis Italia s.p.a Settore: trasporto verticale , leader mondiale nel settore, appartenente al gruppo United Technologies (U.S.A.). Dal 5/1991 con qualifica di Dirigente</p> <p>Risultati conseguiti: Sviluppo Otis line e Rem, Sviluppo ed implementazione modelli organizzativi per workers e supervisors, riduzione costi field.</p> <p>Attività di coordinamento delle attività di tutto il personale tecnico dell'organizzazione (circa 150 supervisor e 3500 tecnici)</p>
1985 - 1987	<p>Sales Engineer - Franco Tosi s.p.a Settore : impiantistica convenzionale e term nucleare</p>

ISTRUZIONE - FORMAZIONE

1987 - 1989	Master in Direzione Aziendale - Scuola Direzione Aziendale - Università Bocconi Milano Strategia, Produzione, Informatica, Economia, Amministrazione, Controllo, Organizzazione, Matematica, Marketing,
1985	Abilitazione alla professione di Ingegnere - Politecnico di Milano Votazione: 100/100 iscritto all'Albo degli Ingegneri di Milano n° 16641
1979 - 1985	Laurea magistrale in Ingegneria Nucleare ad indirizzo Impiantistico – Politecnico Di Milano Votazione: 98/100
1974 - 1979	Diploma di Maturità Scientifica - Liceo Scientifico “ Vittorio Veneto” Milano Votazione: 60/60

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	C1/2	C1/2	C1/2	C1/2	C1/2
Francese	C1/2	C1/2	C1/2	C1/2	C1/2

Competenze comunicative

Ottime doti comunicative, capacità di parlare e presentare in pubblico in italiano/inglese e francese, forte propensione al teambuilding, alla formazione dei collaboratori on the job, alla comunicazione aziendale

Competenze organizzative e gestionali

creatività ed innovatività, tenacia ed orientamento pratico ai risultati, propensione alla visione di sviluppo strategico, forte attenzione al reporting ed al controllo dei parametri di gestione, esperienza multisettoriale in contesti multinazionali. ottima attitudine alle relazioni interpersonali, eccellente familiarità con lo strumento informatico, consolidato background tecnico

Competenze professionali

Managing Director/Direttore di Funzione di diverse Società (multinazionali/locali) in settori diversificati (tra i principali : Componenti polimerici per reti di distribuzione gas e acqua/Accessori automotive/Metalli non ferrosi/Air conditioning/Ascensori)

Business Consultant (Energy management/efficiency per pubblica Amministrazione in project finance, Circular Economy)

Attività imprenditoriale nel settore short-rent – gestione e sviluppo immobiliare (progettazione, financing e construction); commerciale e web marketing; service e operations

Attività di Consulente Tecnico di Ufficio (CTU) presso il Tribunale di Milano dal 1995 e Brescia dal 2019, per il settori: Diritto di Impresa, Brevetti, proprietà intellettuale, Impianti, Certificazioni.

Competenze informatiche

Eccellente conoscenza delle principali piattaforme e tools, familiarità con diversi linguaggi di programmazione e sistemi operativi, incluso e-business e browser. Elementi di TCP/IP ed HTML
Ottima conoscenza database e sistemi gestionali, reporting, data warehouse (Oracle – AS400 – SAP)

Patente di guida BN / A

ULTERIORI INFORMAZIONI

Progetti Ideatore e detentore di diversi brevetti e modelli di utilità nel settore degli accessori per telefonia mobile e tag a radiofrequenza