

EUROPEAN
CURRICULUM VITAE
FORMAT



PERSONAL INFORMATION

Nome	SCHIAVONI UMBERTO
Indirizzo	
Cellulare	
Fax	
E-mail	
Nazionalità	Italiano e Canadese
Data di Nascita	
Sesso	Maschio

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- From Jan. 2015 – presente

Ditta Individuale – Roseto Degli Abruzzi (TE)

Consulente Fabbrica Intelligente 4.0 e Additive Manufacturing 2.0

Consulenza nell'industria 4.0

Una consulenza che guida le aziende di prodotto nell'**integrazione di tecnologie e soluzioni** in grado di migliorare drasticamente l'efficienza dei processi in atto e generare nuove opportunità di business grazie alle potenzialità creative e produttive della stampa 3D.

La consulenza Additive Manufacturing si pone l'obiettivo quello di **migliorare l'efficienza di manifattura e produzione** secondo le logiche innovative introdotte dalla **Industry 4.0**, che propone una trasformazione progressiva ed integrata con le tecnologie digitali presenti nei sistemi dell'azienda: un approccio più sostenibile rispetto alla sostituzione tecnologica integrale.

Consulenza dei contributi europei e nazionali a fondo perduto

Una consulenza per dare una **visione completa** di come raggiungere tali traguardi con una **pianificazione scientifica** sul lato **finanziario** e sulla visione della fabbrica intelligente 4.0.

- From Ott. 2015 – Ott. 2020

Golden Group Srl – Bologna (BO)
Consigliere D'Impresa

Consulenza dei contributi europei e nazionali a fondo perduto

Consulenza della Finanza Agevolata (Normative a Fondo Perduto tramite la Golden Group).

L'area coperta per conto di Golden Group il centro Italia.

- From Jan. 2014 – Dec. 2014

9181-5712 Québec Inc. – Bois Des Caryer, Lasalle (QC) Canada
Residential Construction Company

Managing Director

Sono stato inserito nella parte finale del progetto per motivi di difficoltà nella gestione totale del progetto.

Le azioni intraprese sono state l'analisi dello stato dell'arte.

Quante unità rimaste per la vendita (Quattro).

Lo stato di avanzamento delle singole unità.

Ripianificare le finanze per terminare il progetto in essere.

Riorganizzare lo staff delle vendite, il project manager, il responsabile di cantiere, l'azienda finanziatrice, l'ufficio Notarile e i rapporti con i vari sub appaltatori.

Risultato finale; iniziato il 6 Gennaio è chiuso i lavori il 6 Giugno 2014.

La parte rimanente da finire nel progetto c'erano 20 unite (villette a schiera valore di mercato 625,000 CAD).

- From Jan. 2011 – Jan 2014

Wmdi di Umberto Schiavoni – Roseto Degli Abruzzi (TE)
Renewable Energy Solutions

Ditta Individuale

Consulente Commerciale nell'energia rinnovabili (Fotovoltaico, Eolico, Cogenerazione, Pompe di Calore e soluzioni Ibridi).

Conoscenza diversi mercati (Italia, Nord Africa, Medio Oriente e Canada).

Collaborazione con una Commerciale Cinese nella provincia di Jiangsu dove ha sede la maggior parte delle aziende del mondo Fotovoltaico.

Procacciato la vendita dei pannelli Fotovoltaici per le aree centrale dell'Italia.

Collaboro con le aziende cinesi dal 1994 commerciando varie tipologie di prodotti ed ho acquisito un know-how importante della loro cultura e del business in particolare.

- From Jan. 2009 – Jan 2010

Sapal Spa - Fabbrica Di Roma (VT) – Italy

Società di produzione di copriwater in Termoplastico e Poliestere

Direttore Ricerche & Sviluppo

Sviluppato nuove strategie commerciali per la rete vendite indicando le aree più strategiche per il settore copriwater. Disposte nuove strategie per affrontare il mercato GDS e GDO.

Rivisitata la linea di comunicazione dell'azienda. Implementazione di un nuovo sitoweb con la particolarità di avere un catalogo tecnico online per meglio servire i clienti e snellire le procedure di approvvigionamento all'interno dell'azienda. Realizzazione di un nuovo catalogo cartaceo riportante le stesse linee comunicative del sitoweb.

Ristrutturato il reparto ricerca e sviluppo e implementato metodologie accurate per il controllo di produzione.

- From Nov. 2006 - Dec. 2008

Seba Spa – Centobuchi (AP) - Italy

Società di produzione di copriwater in MDF e mobili da Bagno

Direttore di Stabilimento

Rivisitazione dei processi produttivi per l'inserimento del Mobile da Bagno.

Progettazione e applicazione della verniciatura ad acqua con lucido diretto in verticale. L'innovazione consisteva nel passaggio del colore e del lucido in un'unica fase abbattendo diversi costi.

Risultati raggiunti nel 2007: incremento fatturato del 16% (fatturato fine anno di 9.200.000 Euro) con una riduzione degli acquisti di 400.000 euro (valore magazzino fine anno 2007 € 1.352.000 euro).

Risultati raggiunti nel primo trimestre 2008: più 4% del fatturato 2007 (fatturato 1° Trimestre 2008 2.500.000 euro) e più 2% dell'EBITDA 2007 (EBITDA del 1° trimestre 2008 14,8%). Per i semestri successivi ho applicato una riduzione dei costi per adeguamento agli ordinativi di vendita. Le azioni intraprese sono state riduzione del personale e del consumato (acquisti materie prime).

Nel periodo del mio mandato, ho messo in atto vari progetti di investimento per aumentare la produzione e diminuire l'incidenza del personale nei vari reparti in particolare falegnameria e verniciatura.

- From Jan. 2003 - Sept. 2006

Euro Srl (Paterson Group) – Mosciano Sant’Angelo (TE) – Italy
Società di Distribuzione Ufficiale cellulari Nokia.

Direttore Operativo

Nel corso dell’ultimo anno è stata svolta un’attività di ricerca e sviluppo di nuovi progetti riguardanti la distribuzione. Sono state intraprese relazioni con società **multinazionali**, tra cui la **Polaroid** (Rapporto diretto presso la sede USA), i cui brand sono riconosciuti nel mercato globale. Il progetto è stato incentrato sul collocamento dei prodotti (TV LCD) nel mercato Italiano, il forecast degli ordini con il sistema pull, la previsione di fatturato a breve termine e il coordinamento con la forza vendita per la gestione elettronica degli ordini.

Responsabile dell’infrastruttura informatica Hardware, Software e reti LAN.
Installazione nuovo gestionale **SAP Business One**.

Analisi e realizzazione di procedure personalizzate per la Logistica. Inserimento di Palmari collegati tramite la rete Wi-Fi (Reti senza fili) al Terminal Server che dialoga con il Gestionale **SAP**. La procedura consiste nell’evasione di ordini tramite codici a barre. Una serie di controlli incrociati ne verifica l’evadibilità generando automaticamente il documento di trasporto e la fattura di vendita.

Responsabile assistenza tecnica telefonia mobile NOKIA di cui l’azienda Euro Srl era allora leader per la distribuzione nel mercato nazionale. Progettazione e realizzazione di una rete intranet (sito web) per il controllo e la gestione delle fasi di assistenza sui cellulari.

Configurazione di vari server per i seguenti servizi: FIREWALL, VPN, FILESERVER, TERMINAL SERVER, SERVER DI POSTA, MACCHINA DI COLLAUDO (Gestionale SAP BO) e MACCHINA DI PRODUZIONE (Gestionale SAP BO).

- From Oct. 2001 - Dec. 2002

Teleco Cavi Spa (Corning Inc. USA) - Roseto Degli Abruzzi (TE)- Italy
Società di produzione cavi dati e fibre ottiche

Consulente SAP

Società di produzione cavi dati e fibre ottiche.

Responsabile SAP Enterprise (R3 versione 4.6B) per i reparti Commerciale e Logistica.

Analisi e realizzazione di procedure customizzate per i reparti Commerciale e Logistica.

- From Jan. 1999 – Jun. 2001

Metodo Srl (Paterson Group) - Mosciano Sant'Angelo (TE)- Italy
Società di servizi logistici al Gruppo Paterson che deteneva un magazzino Doganale e un magazzino IVA con un capitale di 1.000.000 Euro.

IT Manager

Responsabile dell'infrastruttura informatica Hardware, Software e reti LAN.
Realizzazione rete LAN tramite installazione di: Proxy Server, Mail Server e Database Server.
Progettazione e installazione nuovo gestionale TOTALE (in ambiente Microsoft Windows). Realizzazione di vari programmi personalizzati per i reparti Commerciale e Logistica.
Responsabile tecnico del Call Center per la Televendita del Marchio CX Orologi trasmessa sulle reti Mediaset.
Responsabile tecnico del centralino telefonico specializzato per le Televendite (centralino DELCO utilizzato per il servizio telecom 181).

- From Jan. 1996 - Dec. 1998

Isola Verde Srl (Paterson Group) - Mosciano Sant'Angelo (TE)- Italy
Isola Verde Srl società Edile.

Amministratore Delegato

Le mansioni svolte erano di gestione dei diversi cantieri e di organizzazione dei vari fornitori per ciascun sito.
Realizzazione del computo metrico per i vari cantieri e gestione pagamenti ai fornitori in relazione direttamente con il Presidente Paterna del Gruppo Paterson.
Responsabile Informatico.

- From Jan. 1994 – Dec. 1995

China Italy Srl (Paterson Group) - Mosciano Sant'Angelo (TE)- Italy
ChinaItaly Srl (Capogruppo Paterson) Società di Import/Export

Responsabile Acquisti

Curava l'importazione dalla Cina di orologi come core business e giocattoli elettronici.
Responsabile agli acquisti: avevamo sette fornitori tutti con sede in Hong Kong (Cina).
Responsabile Informatico.

- From Oct. 1989 - Dec. 1993

CEED Informatica Snc - Teramo (TE)- Italy

Software house

Programmatore Analista

Programmatore Analista specializzato nel linguaggio C.

Responsabile programmatore per il Gestionale Totem (Contabilità, Magazzino e Produzione).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- From September 2001

SAP AG Italia Spa – Milano (MI) – Italy

Course Academy Team SAP - R3 SD 4.6B.

Conseguimento attestato Consulente SAP certificato.

Corso Team Academy SAP - R3 SD 4.6B.

Conseguimento attestato Consulente SAP certificato.

- From Sep. 1987 - Dec. 1988

Herzing College Institute – Montreal, QC – Canada

Laurea breve come Analista Programmatore.

- From Sep. 1985 - Aug.1987

Concordia University – Montreal, QC – Canada

Corsi complementari in Economia e Commercio presso l'Università Concordia (Montreal, Canada)

COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

INGLESE, ITALIANO

FRENCH

INGLESE

- Compressione
- Produzione Scritta
 - Parlato

C1

C1

C1

Italiano

- Comprensione C1
- *Produzione Scritta* C1
 - Parlato C1

FRANCESE

- Comprensione C1
- *Produzione Scritta* B2
 - Parlato C1

ABILITÀ SOCIALI E COMPETENZE

Creata un'associazione privata per commercianti chiamata "Associazione dei Commercianti Assorose" nella città di Roseto Degli Abruzzi (TE) Italia.

Il suo scopo era quello di promuovere strategie di vendita per aumentare l'attività commerciale in tutta la città.

Eventi organizzati per attirare un pubblico più ampio.

L'associazione era l'unica voce che rappresentava tutti i commercianti presso le autorità pubbliche.

ABILITÀ ORGANIZZATIVE E COMPETENZE

Ho acquisito un ampio senso degli affari, avendo gestito varie pratiche commerciali.

Il mio obiettivo principale era formare un team motivato per raggiungere gli obiettivi fissati dal consiglio di amministrazione.

I miei strumenti di gestione sono conti economici, previsioni di budget e software aziendali come SAP R3, SAP Business One con i pacchetti per l'ufficio.

Ho sviluppato una specializzazione in Processi aziendali.

ABILITÀ TECNICHE E COMPETENZE

Oltre 15 anni di esperienza nel mondo ICT.

Capacità di semplificare il mondo tecnico ai leader aziendali.

Conoscenza dei sistemi informatici per strutturare correttamente qualsiasi tipo di azienda come reti LAN, server di posta, file server, software aziendali, intranet ed extranet.

L'obiettivo è quello di incanalare le informazioni corrette per i decisori.

ABILITÀ E COMPETENZE

Cucina italiana.

Tennis e jogging.

PATENTE DI GUIDA

Patente di guida dal 1981.

Umberto Schiavoni

