



## Curriculum Vitae Europass

### Informazioni personali

Cognome/Nome

**MAZZOTTO Andrea**

Indirizzo  
Cell.

Email

[a.mazzotto@romametropolitane.it](mailto:a.mazzotto@romametropolitane.it)

Cittadinanza

ITALIANA

Data di nascita

4 maggio 1965

Sesso

Maschile

### Settore professionale

**Manager esperto nella Direzione Generale e di programmi, nel marketing e nelle vendite internazionali “high-tech” con un vasto bagaglio di competenze ed esperienze di successo in transazioni e negoziazioni complesse in oltre 30 anni d’esperienza nel settore ferroviario e della finanza strutturata ad esso relativa, oltre che in quelli relativi ai servizi d’ingegneria e project management, al design industriale e al trattamento acque**

### Esperienza professionale

da nov-2019 a giu-2020  
Principali responsabilità

#### **Coadiutore del Liquidatore – Roma Metropolitane Srl**

Supporto al Liquidatore nella ristrutturazione e Direzione Generale della Società con particolare riferimento a temi di natura tecnica, commerciale e negoziale.

dal 2013 al 2018  
Principali responsabilità

#### **Saceccav Srl - Director Sales & Contracts**

Definizione del budget di Saceccav, attiva nella progettazione, costruzione e gestione di impianti per il trattamento acque. Fatturato di circa €16 milioni l’anno.

Definizione della strategia commerciale e di prodotto/tecnologica.

Identificazione delle opportunità d’interesse e supervisione delle attività commerciali per coglierle (preparazione offerte, costituzione di Consorzi e R.T.I., accordi pre-gara, strategia di prezzo, etc.).

Gestione dei clienti-chiave e conduzione delle trattative, sia con partner sia con Clienti

– *Identificazione di un partner industriale locale adatto e costituzione di una Joint Venture in Bahrain per partecipare a gare per la gestione di depuratori nel Paese. Vinta gara per la gestione del depuratore di acque reflue della città di Ma’amir.*

– *Due diligence e conduzione della trattativa per l’acquisto di un ramo d’azienda da Evoqua Water Technologies del valore di circa €6 milioni.*

– *Vinte numerose gare per progettazione e costruzione di depuratori in Italia.*

dal 2015 al 2017  
Principali responsabilità

#### **Studio Galli Ingegneria SpA – Responsabile coordinamento e Business Development**

Coordinamento dell’attività commerciale e di business development di Studio Galli Ingegneria, parte dello stesso Gruppo e attiva nella fornitura di servizi d’ingegneria e Project Management.

– *Riorganizzato il settore commerciale e acquisite commesse per la fornitura di servizi d’Ingegneria (Progettazione, Direzione Lavori, Project Review, Predisposizione bandi e documentazione di gara) in India e Africa sub-sahariana con finanziamenti della World Bank e della African Development Bank.*

dal 2010 al 2013 Principali responsabilità	<p><b>Giugiaro Architettura SpA - Responsabile Sviluppo Progetti</b>  Gestione integrale del progetto per il completo re-styling, ingegnerizzazione, prototipazione e retrofit dei nuovi interni della flotta di treni ETR 500 "Frecciarossa".  Coordinamento delle attività e interfaccia tra le parti coinvolte (Giugiaro, Trenitalia - che era sia cliente sia fornitore-chiave, montando i nuovi interni nelle sue officine di manutenzione -, la società d'ingegneria svizzera che traspose i bozzetti di stile di Giugiaro in progetto esecutivo, i fornitori-chiave).  <i>– Progetto completato con piena soddisfazione del Cliente, nel rispetto di tempi e costi.</i></p>
dal 2009 al 2010 Principali responsabilità	<p><b>Bombardier Transportation Italy SpA - Direttore Marketing e Vendite, Passengers</b>  Introduzione in Italia dei prodotti per il trasporto passeggeri della società, precedentemente attiva solo nelle locomotive merci nel nostro Paese.  Definizione del budget e della strategia commerciale e di prodotto.  Gestione attività di marketing e promozionali.  Guida del team multidisciplinare internazionale per la preparazione di offerte e durante le trattative.  <i>– Acquisita commessa per la fornitura a Trenitalia di 50 nuovi treni 'Frecciarossa 1000' per circa € 1,5 miliardi.</i></p>
dal 2001 al 2009 Principali responsabilità	<p><b>Babcock &amp; Brown Ltd – Responsabile Italia per il settore ferroviario e Marketer</b>  Sviluppo del leasing ferroviario in tutta Europa, definizione della strategia di ingresso per il mercato italiano.  Negoziazione e finalizzazione di contratti "performance based" per l'acquisto e il finanziamento di materiale rotabile.  Gestione del portafoglio di asset e dei clienti-chiave.  PR e interventi a convegni e workshop.  <i>– Creazione di CBRail Ltd, una nuova società per l'acquisto, il finanziamento e il leasing operativo di materiale rotabile a operatori ferroviari pubblici e privati. Il volume d'affari dopo 18 mesi di attività era di circa €2 miliardi.</i>  <i>– Acquisizione di Angel Trains Ltd (leader di mercato e principale concorrente di CBRail), per circa €4,6 miliardi.</i></p>
dal 2000 al 2001 Principali responsabilità	<p><b>Passaggi Spa – Direttore Generale</b>  Gestione, risanamento e rilancio della società, a capo di un network di Agenzie di Viaggi situate nelle maggiori stazioni ferroviarie Italiane.  Definizione di un nuovo modello di funzionamento e branding.  <i>– Concluso accordo con Maccorp Italiana SpA per apertura sportelli di cambio nelle agenzie a fronte di canone iniziale e royalties.</i>  <i>– Acquisito il know-how per fornire business travel e ottenuto la fornitura di servizi di viaggi al Gruppo FS.</i>  <i>– Pareggio di bilancio nel 2001</i></p>
dal 1990 al 2000 Principali responsabilità	<p><b>Fiat Ferroviaria Spa - Export Sales Manager</b>  Inizialmente, marketing e vendite di materiale rotabile a Ferrovie e Municipalità di paesi selezionati (Scandinavia, Russia, Turchia).  Nominato responsabile delle vendite all'estero nel 1993, con la responsabilità di guidare e supportare 4 Area Manager e vari altri specialisti nelle fasi dell'attività commerciale.  Negoziazione di contratti complessi per fornitura e manutenzione di treni ad alta velocità, compresi accordi di cooperazione con partner industriali stranieri.  Gestione dei contratti e dei processi di consegna fino alla chiusura delle transazioni.  Nomina e gestione degli agenti a livello globale.  <i>– Crescita del fatturato da 80 a 1.000 miliardi di Lire e della quota export dal 10% al 60%.</i>  <i>– Negoziato e concluso la vendita alle Ferrovie Finlandesi di 25 treni "Pendolino", per circa ITL 500 miliardi.</i>  <i>– Vinta la gara per la fornitura a Virgin Trains di 54 treni "Pendolino" e loro manutenzione, per un valore di circa €1,8 miliardi.</i></p>

## Istruzione e formazione

- Huthwaite, Wentworth (UK) - Account Strategy for Major Sales
- Management Centre Europe, Bruxelles - Managing and Developing Key Accounts
- Fiat ISVOR, Marentino - Corso "full-immersion" per nuovi Dirigenti (3 mesi, residenziale)
- Fiat ISVOR, Torino - Formazione manageriale continua
- IFAS Gruppo, Torino - Tecniche di vendita e di fidelizzazione
- Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Facoltà di Economia e Commercio - superati gli esami obbligatori fondamentali, percorso non completato
- Liceo G. Mameli, Roma – Maturità Classica

## Capacità e competenze personali

Madrelingua Italiana  
Lingua Inglese Livello Avanzato

## Capacità e competenze organizzative

- Profonda conoscenza del settore ferroviario e dei servizi d'Ingegneria
- General e Program Management
- Competenza nel settore degli appalti pubblici
- Marketing e commercio internazionale di prodotti e servizi "complessi", B2B e B2G
- Relazione, negoziazione, public speaking
- Visione strategica e problem solving
- Completa padronanza dell'Inglese



*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n°196 – "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 – "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali"*