

ANDREA MAZZOTTO

Roma, 04/05/1965

Sono un manager esperto nel marketing e nelle vendite internazionali "high-tech", con un vasto bagaglio di competenze ed esperienze di successo nelle trattative complesse, nella direzione generale e di programmi in settori diversi come ferroviario, "big ticket" leasing, design industriale, trattamento acque e ingegneria.

Sono a mio agio nella negoziazione di transazioni e contrattualistica internazionali. Le esperienze all'estero e la padronanza dell'Inglese mi facilitano nel capire culture diverse e a interagire in modo efficace, sia con i team che solitamente guido sia con le controparti. Sono curioso e intraprendente: affronto diversità e cambiamenti con entusiasmo e apertura mentale.

Skill e caratteristiche

- ✓ Marketing e commercio internazionale di prodotti e servizi "complessi", B2B e B2G
- ✓ General e Program Management
- ✓ Relazione, negoziazione, public speaking
- ✓ Visione strategica e problem solving
- ✓ Completa padronanza dell'Inglese

Esperienze professionali

11/2019 – oggi Roma Metropolitane Srl - Coadiutore del Liquidatore

10/2018 – 10/2019 Anno sabbatico - formazione e sviluppo personale

02/2013 – 10/2018 Saceccav Srl - Director Sales & Contracts (trattamento acque)

- 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.
- Dal 2015 al 2017, 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.
 - ✓ 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.
 - ✓ Acquisite commesse per Studio Galli Ingegneria in India, Uganda e Kenya con finanziamenti della World Bank e della African Development Bank.

12/2010 – 02/2013 Giugiaro Architettura SpA - Responsabile Sviluppo Progetti (design industriale)

- 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).
- ✓ Progetto completato con piena soddisfazione del Cliente, nel rispetto di tempi e costi.

06/2009 - 11/2010 Bombardier Transportation Italy SpA - Direttore Marketing e Vendite, Passengers (materiale rotabile)

- 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.
- ✓ Acquisita commessa per la fornitura a Trenitalia di 50 nuovi treni "Frecciarossa 1000" per circa €1,5 miliardi.

11/2001 - 05/2009 Babcock & Brown Ltd – Marketer (finanza strutturata)

- 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.
- ✓ 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.
- ✓ Acquisizione di Angel Trains Ltd (leader di mercato e principale concorrente di CBRail), per circa €4,6 miliardi.

06/2000 - 10/2001 Passaggi Spa - Direttore Operativo (network di agenzie di viaggi)

- 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.
- ✓ Concluso accordo con Maccorp Italiana SpA per apertura sportelli di cambio nelle agenzie a fronte di canone iniziale e royalties.
- ✓ Acquisito il know-how per fornire business travel e ottenuto la fornitura di servizi di viaggi al Gruppo FS.
- ✓ Pareggio di bilancio nel 2001.

01/1990 - 05/2000 Fiat Ferroviaria Spa - Export Sales Manager (materiale rotabile)

- 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.

- ✓ Crescita del fatturato da 80 a 1.000 miliardi di Lire e della quota export dal 10% al 60%.
- ✓ Negoziato e concluso la vendita alle Ferrovie Finlandesi di 25 treni "Pendolino", per circa ITL 500 miliardi.
- ✓ Vinta la gara per la fornitura a Virgin Trains di 54 treni "Pendolino" e loro manutenzione, per un valore di circa €1,8 miliardi.

Lingue

Italiano (madrelingua)

Inglese (fluente)

Formazione

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



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".