

PROFILO PROFESSIONALE DI SERGIO RICCI

Manager cresciuto in ambito *operations* nel settore siderurgia e imballi metallici, sono passato in seguito a ricoprire incarichi di Direttore Generale in aziende meccaniche.

In virtù della solida cultura industriale, tecnica e gestionale derivante anche dalla formazione di altissimo livello ricevuta in ILVA (siderurgia di stato), sono riuscito ad inserirmi con successo in diversi settori merceologici, portando il mio contributo in termini di innovazione di prodotto, riorganizzazione dei processi, miglioramento nella gestione delle risorse umane, controllo economico e finanziario, *project management*, progetti di riduzione dei costi, *Supply Chain*.

Da Settembre 2012, a seguito di esigenze familiari, rientro a Parma, dove attualmente collaboro con **l'Università di Ingegneria Industriale**, tenendo una serie di lezioni sul tema "Management industriale: discussione di casi aziendali"; inoltre, collaboro con la società CRS Italia, nel settore consulenza sulla **riduzione dei costi generali delle aziende.**

Sono un uomo - azienda, mi realizzo lavorando all'interno e per l'organizzazione, pertanto sono disponibile a conoscere i bisogni dell'azienda e a farmi conoscere, mettendo in secondo piano la tipologia di collaborazione o di qualifica dell'incarico.

Disponibile a collaborazione con Partita Iva.

DATI PERSONALI

Data di nascita : Massa il 23/08/1955;
Residenza :Via Pascal 16 Parma
Contatto: cell. 347.9847057 fisso 0521-241226
Mail: sigma.ro@virgilio.it

ISTRUZIONE

Maturità Classica
Laureato in Ingegneria Aeronautica nell'Aprile 1980 presso l'Università degli Studi di Pisa.
Master Aziendale per ingegneri ad alto potenziale durante il quale completo la preparazione di Manager Industriale con nozioni di Economia, Finanza, Organizzazione, Logistica.

LINGUE

Buon Inglese parlato e scritto; discreti Francese e Spagnolo parlati.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

1980 - 1982: Lombardini Motori, Reggio Emilia; Ingegnere tecnico commerciale.

1982 - 1985: OTO - Melara – armamenti, La Spezia, Gruppo Fimeccanica; Progettista nell'Ufficio Studi Missilistici.

1986 - 1995 : ILVA – Siderurgia di Stato – vari Stabilimenti ed incarichi:

1986-1989 : Dalmine Massa – tubi petrolio; Responsabile Qualità e Produzione;

1990-1992 : Deltasider Piombino – laminati lunghi e rotaie; Direttore della Logistica e della Qualità; nominato Dirigente nell'Aprile 1992; entro nel gruppo dei 100 *Top Managers*;

1992-1995 : Italsider Taranto – laminati piani; Direttore della Logistica laminati a freddo e rivestiti.

1995 - 1999: Impress Metal Packaging Capolo – imballi metallici; Direttore dello Stabilimento di Montecchio Emilia (RE) – 300 dipendenti.
Nel 1998 sono nominato Direttore Europeo della *Supply Chain* e, mantenendo la direzione dello Stabilimento di Montecchio, coordino l'attività degli 8 stabilimenti Europei della Divisione *Fruit & Vegetables*.

2000 - 2003: Corazzi Fibre Cremona, Direttore di Produzione (due stabilimenti) – 80 dipendenti.

2003 - 2006: Gruppo Crown: Consigliere Delegato e Managing Director della Baroni Srl , Chignolo Po (PV). La Crown è il maggiore gruppo al mondo nel settore dell'imballo metallico con 7 miliardi di Dollari di fatturato.

2007 - 2009: Direttore Generale della Schiavi Macchine, Piacenza, settore delle macchine per la lavorazione della lamiera.

2010 - 2012: Direttore Generale e Amministratore Delegato di SM Meccanica S.r.l. società sita in San Marino, attiva nel settore delle macchine per il legno (60 dipendenti).

Elenco dei principali progetti seguiti:

Ilva Dalmine

- Riorganizzazione reparto collaudo e finitura (da 500 a 300 persone circa a parità di produzioni realizzate)
- Introduzione del controllo statistico di processo

Ilva Piombino

- Conduzione dei Gruppi di Miglioramento Continuo sui reparti: recupero di 8,5 miliardi di lire di costi in un anno.
- Riorganizzazione della struttura impiegatizia dello Stabilimento, passando da 300 a 200 unità con progetto di riallocazione delle risorse.

Impress Capolo

- Riorganizzazione della fabbrica e costruzione di una attività di sviluppo risorse
- Organizzazione degli *staff* della fabbrica su livelli di efficienza e produttività primi in Europa
- Record produttivi in ogni reparto
- Progetto di TPM sui reparti
- Progetto del coperchio *Easy Open Impress*, il più performante d'Europa e realizzazione di 15 miliardi di investimenti per la sua fabbricazione. Progetto e realizzazione del piano di reclutamento e formazione per l'ampliamento dei turni alla Domenica.
- Realizzazione di un accordo sindacale di variazione stagionale delle ore di lavoro, primo del genere in Italia.

Corazzi fibre

- Trasloco di una fabbrica; risoluzione di problemi di costo, spazio, fornitura ai clienti, tecnici; ridisegno della nuova fabbrica. Realizzazione della più moderna fabbrica di produzione fibra abrasiva d'Europa
- Progetto e realizzazione di sistemi di controllo del processo per la fabbricazione della fibra unici al mondo (riduzione del NC del 70%)
- Progettazione e realizzazione del sistema di Controllo Costi di Produzione

Crown Baroni

- Riorganizzazione della fabbrica (turni, Capi reparto, capi turno) e dell'Ufficio Programmazione
- Progetto dei nuovi *pails*/coperchi/fondi 292/286 e installazione ed avviamento di una nuova linea di produzione *pails* 286
- Acquisizione della Certificazione ISO 9000/2000 e ISO 18000 (Sicurezza)
- Istituzione di modalità FAST di previsione e verifica del Conto Economico

- Razionalizzazione della produzione e dei flussi dei coperchi e dei fondi (*Make-or-buy*) ed utilizzo alternativo di linee esistenti
- Raggiungimento dei livelli di costo minimi in *Crown* Europa dei prodotti fabbricati

Schiavi Macchine Industriali

- Abbattimento costi di tutte le macchine (dal 10 al 20%)
- Eliminazione delle linee di prodotto non redditive
- Organizzazione ed Organigramma aziendale
- Rifacimento e riclassificazione del Conto Economico
- Controllo, classificazione ed abbattimento delle giacenze (del 20% in due anni)
- Riduzione del *Lead Time* delle macchine da cinque a tre mesi
- Progetto *Mitsubishi*: contatti, preparazione, approfondimenti contrattuali per la commercializzazione dei prodotti *Mitsubishi laser* in Italia
- Piano complessivo di recupero competitività per il Gruppo Schiavi con chiusura delle produzioni in due stabilimenti e trasferimento in un terzo stabilimento (Varese)

SM Meccanica

- Definizione dell'Organigramma Aziendale
- Controllo e gestione delle giacenze fisiche: si è ottenuta una riduzione del 20% circa in valore, con un flusso di cassa positivo di 450.000€ e con grandi benefici su spazi, rotazione materiali, flessibilità operativa e di progetto, sicurezza.
- Riallocazione delle linee di montaggio e razionalizzazione di flussi e spazi.
- Creazione di un metodo per la valutazione del costo prodotto e dei margini di vendita.
- Progetto di riduzione costi di fabbricazione sulla linea di macchine principale.
- Capitolato Tecnico Logistico con i principali clienti
- Definizione delle strategie commerciali ed industriali correlate ai risultati economici attesi
- Formazione manageriale dei due figli e della nuora
- Realizzazione del progetto di una nuova macchina a basso costo (20% in meno degli standard vigenti).

Parma, 17 ottobre 2013

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base al D.Lgs. n. 196/2003

Sergio Ricci