

CURRICULUM VITAE

Gianfranco MURADOR



- Nato ad [REDACTED]
- Residenza: [REDACTED]

Cellulare [REDACTED]
Telefono [REDACTED]
e-mail [REDACTED]

- Situazione militare: Aeronautica Militare - 1 Aprile 1981
- Hobby: ciclismo amatoriale, brevetto pilota privato, lettura, trekking
- Disponibilità al trasferimento su tutto il territorio nazionale, disponibilità a trasferire in Italia e all'estero.

Qualifica

Dirigente – 1 Novembre 1996

Studi

Laurea in Ingegneria Aeronautica, 110/110 - Politecnico di Torino - 26 Marzo 1980
Esame di Stato - Novembre 1980, iscritto all'Albo Ordine Ingegneri di AL, n.794
Diploma di Maturità Scientifica - Luglio 1974

Lingue

Inglese (eccellente), Francese (buono)

Conoscenze Informatiche

Utilizzo di MS Office (Word, Excel, PowerPoint, Project)

Sintesi Professionale

Co-Founder di MJF Professional Network.

Attualmente svolgo attività di Temporary Manager, Consulente di Strategia Aziendale (Analisi Processi, Lean Thinking, Lean Management) e di Supply Chain.

Precedentemente ho occupato la posizione di **Responsabile degli Executive Senior Residents**, referenti aziendali allocati presso i fornitori, nell'unità Chief Procurement & Supply Chain Officer di un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di aerei militari e civili, impegnato nel garantire la supervisione delle prestazioni dei fornitori assegnati e la revisione dei processi interni dei fornitori, con l'applicazione dei principi della Lean Manufacturing, insieme all'attuazione dei piani di miglioramento necessari ad assicurare e migliorare le performance attese dalla azienda.

Precedentemente ho occupato la posizione di **Executive Senior Resident**, quale referente aziendale presso un Major Supplier, nell'unità Supply Chain Subforniture, Direzione Generale Operazioni di un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di aerei militari e civili, impegnato nel garantire la supervisione delle prestazioni del fornitore assegnato e la revisione dei processi interni del fornitore al fine di assicurare e migliorare le performance attese dalla azienda.

Provengo da un'esperienza in cui ho occupato la posizione di **Responsabile della Supply Chain Centro Integrato Velivoli da Difesa** di un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di aerei militari e civili, impegnato nel garantire l'alimentazione delle linee di assemblaggio finale degli aerei militari JSF/F-35, Eurofighter Typhoon, Tornado ed AM-X.

Precedentemente ho occupato la posizione di **Responsabile Newco's** nella Direzione Business Unit Velivoli da Difesa di un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di aerei militari e civili, impegnata nella realizzazione di un nuovo velivolo militare (F35-JSF) della Lockheed Martin.

Precedentemente ho occupato la posizione di **Deputy - Supply Chain dei Pacchi Verticalizzati** nella Direzione Programma 787 di un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di aerei militari e civili, impegnata nella realizzazione di un nuovo velivolo commerciale (B787-Dreamliner) della Boeing.

Provegno da un'esperienza in cui ho occupato la posizione di **Responsabile Approvvigionamenti e Gestione Materiali** nella Strategic Business Unit – Supporto Operativo Clienti e Logistica di un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di aerei militari e civili, impegnata nell'assicurare la logistica operativa alle basi militari dell'Aeronautica Militare.

Precedentemente ho occupato la posizione di **Costing & Sourcing Manager** in un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di componenti in plastica per auto ed elettrodomestici, con un fatturato aziendale di circa 71 mln€ (140 mldLIT).

Provegno da un'esperienza in cui ho ricoperto il ruolo di **Direttore Industriale** in un'azienda manifatturiera italiana, leader nel settore della produzione e progettazione di impianti di laminazione a freddo ed a caldo per metalli, con un fatturato aziendale di circa 26 mln€ (50mldLIT).

Precedentemente in diciannove anni di esperienza aeronautica, maturata in un settore ad alta tecnologia avente come obiettivo la produzione di Sistemi di Azionamento, operanti a bordo di aerei militari e di executive europei ed americani, ho occupato posizioni di crescente responsabilità, da **Responsabile di Progetto** fino a ricoprire negli ultimi sei anni il ruolo di **Responsabile del Servizio Acquisti** ed, ultimamente, di **Responsabile Commerciale dell'Assistenza Post-Vendita**, in un'azienda multinazionale americana.

Nel corso della mia attività ho gestito le varie fasi di progettazione, sviluppo, qualifica ed industrializzazione di Sistemi di Azionamento, ho gestito un Volume d'Affari di circa 41 mln€ (80 mldLIT) con 1.300 Fornitori (30% esteri), ho rivisto la strategia di acquisto passando da una "gestione per commessa" ad una "gestione per commodity" che, associata ad altre iniziative di processo, mi ha permesso di ottenere significativi risparmi insieme ad una diminuzione del 25% dei Fornitori e degli Ordini emessi, e di ridurre il numero di buyers.

Completano il mio profilo professionale una naturale attenzione all'analisi dei processi, una eccellente conoscenza della gestione di programmi abbinata alla necessità di ottimizzare la prestazione finale del sistema completo, un efficace rapporto professionale e personale instaurato con i Fornitori strategici ed i Clienti, una buona esperienza nel gestire un team di specialisti organizzando e pianificando le attività per raggiungere i risultati avendo ben chiari gli obiettivi di costo finale.

CONSULENTE AZIENDALE (gennaio.15-oggi) Temporary Manager e Consulente di Strategia Aziendale (Analisi Processi, Lean Thinking,...) e di Supply Chain.

ALENIA AERMACCHI - FINMECCANICA (dicembre.03-dicembre.14) – Torino (TO) Azienda manifatturiera del settore della aeronautica, leader nella produzione e progettazione di velivoli militari e civili.
Responsabile Executive Senior Residents (ottobre.13-dicembre.14)

Attraverso gli Executive Senior Residents, referenti aziendali collocati presso i fornitori, garantisco:

- l'interfaccia con il Vertice Aziendale del fornitore assicurando il collegamento con tutte le unità aziendali di Alenia Aermacchi;
- il supporto al Vertice Aziendale del fornitore nell'assicurare la coerenza tra la strategia di pianificazione industriale ed i requisiti contrattuali in essere;
- la supervisione delle prestazioni del fornitore assegnato accertandosi che il fornitore effettui/ aggiorni la verifica di capacity/ capability e che definisca/ attui piani di miglioramento necessari ad assicurare adeguato supporto in termini di aderenza allo schedule, qualità del prodotto e dei processi, costi;
- la promozione di audit, coinvolgendo gli enti competenti, qualora vengano rilevate tendenze negative di performance strutturali del fornitore;
- l'emissione da parte del Fornitore assegnato delle visibilità periodiche rispetto agli impegni contrattuali.

Executive Senior Resident (luglio.12-settembre.13)

Sono incaricato, quale referente aziendale collocato presso il fornitore, di garantire:

- la supervisione delle prestazioni del fornitore assegnato nonché l'individuazione di potenziali capacità di miglioramento dello stesso in termini di qualità e capacità tecnologica.
- la gestione operativa dei contratti di subfornitura di competenza (incluse varianti e penali) in coordinamento con l'unità organizzativa Acquisti.
- la risoluzione di problematiche operative, attraverso il coordinamento degli enti aziendali a supporto, identificando le cause degli inconvenienti e le azioni correttive da implementare.
- la revisione dei processi interni aziendali del fornitore assegnato al fine di assicurare le performance attese dall'azienda.
- l'emissione da parte del fornitore assegnato della visibilità settimanale rispetto agli impegni contrattuali.

Responsabile Supply Chain Velivoli da Difesa (luglio.10-luglio.12)

Sono incaricato della gestione della Supply Chain dei velivoli da difesa JSF/F-35, Eurofighter Typhoon, Tornado ed AM-X, coordinando l'attività dei Key Suppliers Account con i Gestori Fabbisogni dei singoli siti produttivi. Sono responsabile della gestione degli approntamenti industriali ed avvio attività produttive (dalla selezione iniziale fino alla stabilizzazione delle consegne) per Fornitori Italiani selezionati per la produzione di pacchi "verticalizzati" che saranno installati sulle ali dell'aereo militare JSF/F-35 (linea finale di assemblaggio a Cameri).

Responsabile Newco's (maggio.08-giugno.10)

Sono incaricato della gestione degli approntamenti industriali ed avvio attività produttive per le New Companies che saranno costituite nell'indotto "fabbricazioni" per supportare il programma di produzione ali del JSF.

Supply Chain Manager B787 (maggio.06-aprile.08)

Coordinando le attività di circa 40 collaboratori relative alla gestione dei Contratti per la realizzazione di 35 Pacchi Verticalizzati in fibra di carbonio, titanio, alluminio, da parte di 25 Fornitori (Valore dei Contratti per 900 a/c di circa 1,000 mln€) da consegnare per l'assiemaggio finale negli stabilimenti di Foggia e Grottaglie (TA):

- Ho definito le linee guida con cui assicurare la visibilità settimanale a mezzo di KPI ed il monitoring giornaliero delle attività dei fornitori, tramite i buyers focal points ed i residenti presso i fornitori, coordinando le attività della mia struttura con le altre funzioni del programma B787 al fine di assicurare l'alimentazione della linea di assiemaggio finale con i componenti.
- Ho attivato le attività di stand-up meeting che giornalmente vengono effettuati in presenza del Cliente Boeing ed organizzata tutta la visibilità nella war room dei siti produttivi, oggetto settimanalmente di controllo ed avanzamento via webex con gli stabilimenti di Pomigliano, Grottaglie, Foggia, Charleston (USA) ed Everett (USA).
- Ho inoltre ridefinito le condizioni di organizzazione delle attività di Program Review Meeting con i singoli fornitori a cadenza mensile presso i loro siti produttivi.

Responsabile Approvvigionamenti e Gestione Materiali (dicembre.03-aprile.06)

Coordinando le attività di circa 75 collaboratori relative all'Approvvigionamento (Volume d'Affari di circa 95 mln€) Gestione Materiali e Magazzini di due siti produttivi (Torino e Pomigliano D'Arco_NA), con un fatturato della Business Unit di circa 150 mln€:

- Ho realizzato nel Reparto Manutenzione Velivoli dell'AM-X a Treviso un centro logistico integrato in cui tutti i prodotti/servizio per il supporto logistico del velivolo vengono forniti al Cliente, a fronte di Contratti Quadro della durata di 5 anni.
- Ho analizzato i diversi settori operativi, sia presso i siti produttivi che presso le basi militari, al fine di assicurare una migliore soddisfazione del Cliente ed una maggiore competitività nei confronti della concorrenza, che si sta proponendo sempre più fortemente anche dai paesi europei ed internazionali
- Ho riselezionato personalmente i Fornitori nella fase di sviluppo dei nuovi Contratti "chiavi in mano", sviluppando nuove iniziative di acquisto congiuntamente all'emissione di Ordini Quadro e di Listini Prezzi, e meglio utilizzando le competenze professionali dei singoli buyers.
- Ho analizzato e quindi modificato il processo aziendale relativo alla gestione dei componenti nel Magazzino, provenienti dai Clienti per revisione e/o riparazione, che ha come obiettivi primari la riduzione del Tempo di Attraversamento da 65gg a 30gg lavorativi entro Dic.04.

ELTEK (gennaio.03-30 novembre.03) – Casale Monferrato (AL) Azienda manifatturiera del settore della plastica, leader nella produzione e progettazione di componenti ed assiemi per i settori dell'auto e dell'elettrodomestico.

Costing & Sourcing Manager (gennaio 03-novembre.03)

Controllando le attività relative alla Progettazione, Produzione, Acquisti, Controllo Qualità, Project Management con un fatturato aziendale di circa 71 mln€ (140 mldLIT):

- Ho analizzato a 360° tutti i Costi Aziendali, sia fissi che variabili, per valutare punti di debolezza e di forza dei singoli processi e quindi introdurre variazioni/aggiornamenti al fine di migliorare il valore aggiunto di alcune funzioni (Acquisti, Produzione), con conseguenti ritorni sui Margini di Profitto dei singoli prodotti, migliorando la soddisfazione dei Clienti e la competitività nei mercati mondiali.

MINO (marzo.02-dicembre.02) - Alessandria Azienda manifatturiera del settore metalmeccanico, leader nella produzione e progettazione di impianti di laminazione a freddo ed a caldo per acciaio, alluminio e rame.

Direttore Industriale (marzo 02-dicembre 02)

Coordinando le attività di circa 80 collaboratori relative alla Progettazione, Officina, Gestione Cantieri, Acquisti, Controllo Qualità, Project Management con un fatturato aziendale di circa 26 mln€ (50 mldLIT):

- Ho apportato alcune variazioni al processo aziendale per fare della Direzione Industriale un centro di efficacia ed efficienza che, unitamente alle altre due Direzioni Commerciale ed Ingegneria impegnate come centri di profitto nella loro riorganizzazione, aveva come obiettivi primari una gestione mirata delle commesse in corso, una migliore soddisfazione dei Clienti ed una maggiore competitività nei confronti della concorrenza.

MICROTECNICA – UTC (84-febbraio.02) - Torino Azienda multinazionale americana, facente parte del gruppo UTC (United Technologies Corporation), specializzata nella produzione di Sistemi di Azionamento e di Condizionamento installati su aerei militari e civili.

Responsabile Commerciale Assistenza Post-vendita-Product Support Manager (marzo 01-febbraio 02)

Coordinando le attività di 15 collaboratori relative a Revisione e Riparazione, Acquisti, Vendita Ricambi e Documentazione per un fatturato di circa 31 mln€ (60 mldLIT) con un fatturato aziendale di circa 80 mln€ (155 mldLIT):

- Ho analizzato e quindi modificato il processo aziendale relativo alla gestione dei componenti, provenienti dai Clienti per revisione e/o riparazione, che ha come obiettivi primari la riduzione del TAT medio (Turn Around Time-Tempo di Giro Totale) da 50 gg. a 30 gg. entro Dicembre 2001 e a 18 gg. entro Giugno 2002, assicurando quindi una migliore soddisfazione dei Clienti ed una maggiore competitività.
- Ho concepito ed attuato un sistema per rilevare tutti i tipi di anomalie presenti nella documentazione allegata ai componenti militari, coinvolgendo ed addestrando gli addetti con i loro responsabili per una più efficace partecipazione alla qualità della loro attività. Ciò ha permesso di ridurre il Rapporto di Anomalie del 30% e di risparmiare circa 52.000 €/anno (100 mlnLIT/anno) e 2 risorse uomo.

Responsabile Servizio Acquisti-Purchasing Manager (95-01)

Gestendo un Volume d'Affari di circa 41 mln€ (80 mldLIT), caratterizzato da circa 40.000 particolari e 5.000 Ordini di Acquisto e 1.300 Fornitori (di cui 30% esteri), con un fatturato aziendale di circa 78 mln€ (150 mldLIT), ho rivisto la strategia di acquisto, passando da una "gestione per commessa" ad una "gestione per commodity" e:

- Ho definito ed organizzato un Servizio Acquisti, diffondendo presso i buyers la cultura di dare valore aggiunto alla loro attività, che mi ha permesso nell'arco di 4 anni di diminuire i Fornitori del 25% e gli Ordini di Acquisto emessi del 30%, con una riduzione costi di circa 155.000 € (300 mlnLIT).
- Ho ottenuto risparmi per un totale di circa 7 mln€ (13 mldLIT) nell'arco di 4 anni, selezionando personalmente i Fornitori nella fase di sviluppo delle commesse, sviluppando nuove iniziative di acquisto congiuntamente all'emissione di Ordini Quadro e di Listini Prezzi, e meglio utilizzando le competenze professionali dei singoli buyers.
- Ho sviluppato nell'arco di 3 anni, congiuntamente con la Direzione Qualità, un programma di Autocertificazione che ha coinvolto in una logica di partnership 20 Fornitori primari e strategici, facendo risparmiare all'azienda circa 103.000 €/anno (200 mlnLIT) e migliorando notevolmente i tempi di attraversamento secondo la logica del "just in time".
- Ho concepito ed attuato il trasferimento della produzione di alcuni componenti plastici da lavorazione esterna in completa fornitura esterna presso 3 Fornitori posti in Autocertificazione, riducendo i costi di 52.000 €/anno (100 mlnLIT/anno) ed i tempi di produzione per 10 anni.
- Ho sviluppato, congiuntamente con la Direzione Produzione, la modifica del ciclo di fornitura e lavorazione di alcune fusioni con un Fornitore posto in Autocertificazione, facendo risparmiare all'azienda circa 52.000 €/anno (100 mlnLIT/anno) per 5 anni.
- Ho introdotto una nuova procedura aziendale che, tramite l'invio immediato di 2 moduli standard VNC (Verbale Non Conformità) e RAC (Richiesta Azioni Correttive), gestibili da operai al collaudo e non più dai buyers, ha raggiunto l'obiettivo di attivare subito il Fornitore con azioni di recupero per eliminare i difetti di produzione, di ridurre i moduli VNC del 20% (circa 600 VNC/anno) facendo risparmiare costi per 16.000 €/anno (30 mlnLIT/anno) e permettendo ai buyers di dedicarsi ad attività quali make or buy e marketing d'acquisto.
- Ho organizzato un team di buyers, flessibile ed intercambiabile a seconda delle esigenze produttive, che mi ha permesso di ridurre il numero da 12 a 8, facendo risparmiare all'azienda in 2 anni circa 260.000 € (500 mlnLIT).
- Come membro del Comitato Europeo della UTC, ho contribuito alla stesura di Accordi Quadro internazionali nell'attuazione delle iniziative della globalizzazione e, inoltre, ho partecipato al progetto "Trasporti" che ha raggiunto l'obiettivo di ridurre da 750 a 15 i Fornitori UTC in Europa.

Responsabile del Progetto-Project Manager (84-95)

Gestendo le varie fasi di progettazione, sviluppo, qualifica ed industrializzazione di sistemi di azionamento, installati su aerei militari (Typhoon, AM-X, etc.) e su aerei executive europei ed americani (Cessna CX, Learjet 45, etc.):

- Ho gestito la pianificazione delle attività di progettazione, sviluppo e produzione di un sistema di azionamento e selezionato, congiuntamente al Servizio Acquisti, i Fornitori strategici coinvolgendoli nella fase iniziale del progetto adottando i concetti del co-design ed applicando le regole del win-win, risparmiando circa 260.000 € (500 mlnLIT) nella fase prototipica.
- Ho organizzato un gruppo di lavoro, costituito da progettisti, preventivisti, addetti ai cicli di lavorazione, operai, responsabili di collaudo e qualità, che ha congiuntamente operato per definire la configurazione finale dei componenti di un sistema di azionamento nella fase di sviluppo, minimizzando l'introduzione di modifiche nella fase di industrializzazione e facendo risparmiare all'azienda circa 52.000 € (100 mlnLIT).

INDUSTRIE AERONAUTICHE E MECCANICHE "RINALDO PIAGGIO" (82-84) - Finale ligure (SV)

Responsabile Calcoli Strutturali

Ho partecipato alla progettazione ed all'analisi statica e dinamica dell'ala e della fusoliera del velivolo commerciale P180 "Avanti", mediante l'ausilio di programmi di calcolo ad elementi finiti.

MODULO UNO (81-82) - Torino Studio tecnico specializzato nel progetto di bonifica acustica nelle industrie

Responsabile Tecnico

Ho eseguito interventi di bonifica acustica presso i reparti di diverse industrie del territorio nazionale intervenendo sia sulle macchine utensili sia sugli impianti.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art.13 del D.Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/2016.

CORSI DI FORMAZIONE

- Partecipazione al Corso - ADACI FORMANAGEMENT 1 Feb. 24 webinar Milano (I)
“IL PROCUREMENT INNOVATIVO”
- Partecipazione al Corso col Prof. Simone BRANCOZZI 24 Gen. 23 Firenze (I)
“CRUSCOTTO DI CONTROLLO AZIENDALE”
- Partecipazione al Corso - OLI (Adriano Olivetti Leadership Institute) 7-8 Ott.23 Ivrea (TO)
“FONDAMENTI DI LEADERSHIP ADATTIVA” (Harvard University)
- Relatore al V Convegno Internazionale – Castello Tagliolo Monferrato (AL) 28-29-30 Ott.22 Alessandria (I)
“ESPLORAZIONE SPAZIALE...OPPORTUNITA' PER L'IMPRESA”
- Relatore alla Tavola Rotonda sulle Competenze del futuro per lo sviluppo sostenibile del territorio – Istituto Tecnico Industriale Statale “A.VOLTA”_AL 24 Mar.22 Alessandria (I)
“INNOVAZIONE NELL'AEROSPAZIO”
- Relatore al Convegno – Istituto Tecnico Industriale Statale “A.VOLTA”_AL 15 Dic.21 Alessandria (I)
“PROFESSIONALITA' E ORIENTAMENTO ALLA LOGISTICA DEL TERRITORIO”
- Membro Giuria - AIF 30 Giu.21 Webinar “Zoom”
VI edizione Premio Eccellenza Formazione_Area MERCATI E INTERNAZIONALIZZAZIONE
- Executive Wokshop – LENOVS 22-23 Apr.21/20-21 Mag.21/17-18 Giu.21/16-17 Set.21 Webinar “Zoom”/Signa (FI)
“Lean Lifestyle”
- Executive Wokshop – LENOVS 14-15 Ott.21/11-12 Nov.21/2-3 Dic.21 Webinar “Zoom”/Milano (I)
“Impact Innovation”
- Executive Wokshop – LENOVS 26-27 Nov.20 / 28-29 Gen.21 / 25-26 Feb.21 Webinar “Zoom”
“Impact Innovation”
- Executive Wokshop – LENOVS 17-18-19 Giu.20 / 29 Ott.20 Webinar “Zoom”
“Lean Lifestyle”
- Executive Wokshop – LENOVS 15-16-17 Mag.19 / 19-20-21 Giu.19 Signa_FI (I)
“Lean Lifestyle”
- Executive Wokshop – LENOVS 17-18-19 Ott.19 / 14-15-16 Nov.19 Milano (I)
“Impact Innovation”
- Executive Wokshop – LENOVS 16-17-18 Mag.18 / 13-14-15 Giu.18 Signa_FI (I)
“Lean Lifestyle”
- Convegno Nazionale Imprese AIF 23 Feb.18 Torino (I)
AZIENDE ENNE.ZERO- Modelli Tendenze ed Esperienze
- Executive Wokshop – LENOVS 12-13-14 Ott.17 / 09-10-11 Nov.17 Milano (I)
“Impact Innovation”
- Executive Wokshop – LENOVS 10-11-12 Mag.17 / 21-22-23 Giu.17 Signa_FI (I)
“Lean Lifestyle”
- Executive Wokshop – LENOVS 27-28-29 Ott.16 / 17-18-19 Nov.16 Milano (I)
“Impact Innovation”
- Executive Wokshop – LENOVS 12-13-14 Mag.16 / 16-17-18 Giu.16 Signa_FI (I)
“Lean Lifestyle”
- Executive Wokshop – LENOVS 05-06/19-20 Nov.15 Milano (I)
“Impact Innovation”
- Executive Wokshop – LENOVS 14-15-16 Mag.15 / 18-19-20 Giu.15 Signa_FI (I)
“Lean Lifestyle”
- Wokshop Interattivo – MAGISTER ADACI 2 Ott.14 Sirmione-BS (I)
“Lean Innovation”

➤ Workshop Interattivo - FINMECCANICA <i>"Supply Chain Execution Advanced"</i>	20-21 Giu.12	Pomigliano D'Arco-NA (I)
➤ Workshop – KAIZEN Institute Italia <i>"The Culture of Continuous Improvement to be Globally Competitive The practical case of Secondo Mona S.p.A."</i>	29 Nov.11	Somma Lombardo_VA (I)
➤ Workshop – KAIZEN Institute Italia <i>"Leadership the Kaizen Way"</i>	15 Oct.10	Pinerolo_TO (I)
➤ Workshop Interattivo - FINMECCANICA <i>"Sistema MBO/GEAR per la valutazione del Manager del Gruppo Finmeccanica"</i>	18 Feb.08	Torino (I)
➤ Workshop Interattivo - FINMECCANICA <i>"GEAR up to Build Finmeccanica's Future"</i>	12 Lug.07	Torino(I)
➤ Workshop dei Dirigenti FINMECCANICA <i>"Obiettivo GLOBAL PLAYER"</i>	26 Gen.07 5 Lug.06	Roma (I) Napoli (I) Torino (I)
➤ Seminario Intensivo - FINMECCANICA <i>"Change Management"</i>	21-22 Sett.05	Roma(I)
➤ Seminario Intensivo - CEGOS <i>"Tecniche e Metodologie per Ridurre le Spese Generali"</i>	26-27 Mag.03	Milano(I)
➤ Convegno Europeo della Logistica - Giornata ADACI <i>"Internet negli acquisti del Pubblico e del Privato"</i> <i>"Come ridurre i costi energetici e telefonici"</i>	30 Nov.01	Genova (I)
➤ 2° Workshop ADACI 2001 <i>"Valute e Materie Prime"</i>	28 Set.01	Arese (MI)
➤ Corso ADACI <i>"Il Gruppo per Competere – La Squadra per Vincere"</i>	6 Apr.01	Torino (I)
➤ AEROMART 2000 <i>3^ Incontro Internazionale per le Industrie Aeronautiche</i>	11-13 Dic.00	Toulouse (F)
➤ DECIMETAL 2000 <i>3^ Incontro Internazionale d'affari della lavorazione dei metalli</i>	27-28 Set.00	Pieve di Cento-BO (I)
➤ Conferenza <i>"Organizzazione per la crescita della PMI"</i>	3 Mar.00	Torino (I)
➤ Università ITO	19-23 Apr.99	Milano (I)
➤ UTC Harris <i>Supply Management Training Europa</i>	19-22 Ott.98	Parigi (F)
➤ 2° Workshop 1998 <i>"Andamento delle materie prime e Servizi-Verifiche Budget 98 e Previsioni per il 1999"</i>	25 Set.98	Pavone C.se -TO (I)
➤ Seminario UTC <i>"Progetto Trasporti"</i>	24 Feb.98	Parigi (F)
➤ Workshop <i>"Data Base degli Acquisti"</i>	17 Dic.97	Milano (I)
➤ Seminario UTC <i>"Progetto Trasporti"</i>	11-12 Dic.97	Villasanta-MI (I)
➤ Workshop UTC <i>"PAN-European Purchasing Opportunities"</i>	3-4 Nov.97	Francoforte (D)
➤ Corso di formazione J.D.Edwards Italia	7-10 Lug.97	Milano (I)
➤ Corso di formazione J.D.Edwards Italia	3-4 Lug.97	Milano (I)
➤ Seminario UTC	25-27 Giu.97	Madrid (E)

<i>“Notice European Manufacturing Council”</i>		
➤ Corso IRI	26-28 Feb.97	Milano (I)
<i>“Come valutare il Parco Fornitori e ottimizzare il processo di acquisto</i>		
➤ Giornata del Fornitore presso Carrier (UTC)	16 Dic.96	Milano (I)
➤ Corso ADACI	20 Giu.96	Torino (I)
<i>“Ottimizzazione dei Trasporti, Costi, Servizi”</i>		
➤ Conferenza annuale	6-8 Mag.96	Roma (I)
<i>“UTC European Purchasing”</i>		
➤ Corso ADACI	29 Apr.96	Torino (I)
<i>“Banche: cosa fanno per gli acquisti”</i>		
➤ Corso di management ADACI	10-11 Apr.96	Milano (I)
<i>“Contratti complessi”</i>		
➤ Corso ADACI	25 Mar.96	Torino (I)
<i>“Approvvigionatore alle soglie del 2000”</i>		
➤ Corso ADACI	5-6 Mar.96	Milano (I)
<i>“Il Contratto secondo il codice civile”</i>		
➤ Seminario KPMG	16 Ott.95	Milano (I)
<i>“La soluzione smartstream per gli approvvigionatori”</i>		
➤ Seminario ADACI	11 Mag.95	Torino (I)
<i>“Le responsabilità nel trasporto delle merci”</i>		
➤ Corso MT	22 Nov. 95	Foligno-PG (I)
<i>“Un progetto di integrazione logistica con il cliente vincente”</i>		
➤ Corso AMMA	28-31 Mar.95	Torino (I)
<i>“Gli aspetti legali negli acquisti e le diverse tipologie di contratto”</i>		
➤ Corso di formazione per Capi Microtecnica sul <i>“Ruolo di Capo”</i> - società SIRTEXSOA	16-18 Gen.92	Microtecnica-TO (I)
	13-15 Feb.92	Microtecnica-TO (I)