

# SCHEMA SINTETICA DI PRESENTAZIONE



**Gianluca DE SANTIS**, coniugato, un figlio, nato a Vietri Sul Mare (SA) il 24/07/1969 e residente a Mercato S. Severino (SA), dopo studi classici ha conseguito la Laurea in Economia e Commercio presso l'**Università degli Studi di Salerno** e successivamente ha perfezionato gli studi in Amministrazione, Finanza e Controllo con Master alla **SDOA** di Vietri Sul Mare (SA) e corsi specialistici alla **SDA Bocconi** di Milano.

Inizia la carriera lavorativa nel **1997** presso "**IRI Management**", società del Gruppo IRI, come consulente in ambito Controllo di Gestione ed in seguito in qualità di *Controller* presso la "**Magaldi Industrie S.r.l.**", nota azienda metalmeccanica di Salerno.

Nel **1998** si trasferisce a Milano dove si occupa dell'area *Finance* di noti Gruppi industriali quali: **Henkel** (*chimico*) 2 anni – "**ThermoQuest**" (*farmaceutico*) 8 mesi – "**Eurand International**" (*farmaceutico*) 4 anni – "**Del Monte Food**" (*alimentare*) 1,5 anni. In pochi anni realizza un rapido percorso di carriera e consolida la sua esperienza nel settore *Finanziario* e nel *Controllo di Gestione*.

Nel **2006** lavora come *Corporate Financial Controller* del "**Gruppo Tecnocap**", azienda leader nella produzione di chiusure metalliche per alimenti (*Headquarter a Cava de' Tirreni – Salerno – e 7 stabilimenti produttivi in Europa ed America e terzo produttore al mondo*). Resta in questa azienda per circa 4 anni.

Nel **2009** è nominato *Amministratore Delegato* della "**EcoAmbiente Salerno S.p.A.**", la neocostituita Società *in house* della Provincia di Salerno per la gestione del ciclo integrato dei Rifiuti Solidi Urbani. Ricopre tale ruolo fino all'aprile **2012**, quando è nominato *Direttore Generale* della società, ruolo che detiene fino a fine contratto e mandato: **maggio 2017**. Lavora in questo settore per circa 8 anni.

Numerosi sono i successi raggiunti nella società provinciale. Nei primi 100 giorni di gestione in qualità di *A.D.*, oltre a riorganizzare tutti i reparti dell'azienda, sia tecnici sia amministrativi, ha ottenuto risparmi per oltre Euro 1.500.000, grazie alla razionalizzazione delle spese e all'ottimizzazione dei diversi reparti ed uffici. L'orientamento alla riduzione dei costi e all'efficacia nella prestazione dei servizi è sempre stato il *leitmotiv* della sua gestione. In qualità di *Direttore Generale* della società, assume un ruolo ancora più operativo e focalizzato alla massimizzazione dell'efficienza dal punto di vista economico e finanziario. La società ha sempre chiuso i propri Bilanci d'esercizio (dal 2010 al 2015) in utile e senza intaccare la qualità del servizio offerto ai 158 Comuni della provincia di Salerno.

Visti i risultati raggiunti, a partire dal **giugno 2013** ha ricoperto *ad interim* anche i ruoli di *Direttore del Personale* e di *Direttore Amministrazione Finanza e Controllo*. Quest'ultimo incarico lo ha visto particolarmente coinvolto in un complesso progetto finanziario per lo "*smobilizzo dei crediti*" e la "*ristrutturazione del debito*", con il conseguente miglioramento del rating societario. Tale progetto ha praticamente salvato le sorti della società che, sia per il periodo di *credit crunch* bancario sia per il settore pubblico di appartenenza, quello ambientale, è sempre stata in crisi di liquidità ed a rischio di blocco delle prestazioni. A partire dall'inizio del progetto, la società non ha mai ritardato il pagamento ai propri dipendenti e non ha mai bloccato il ciclo dei rifiuti nella provincia di competenza.

**Nel luglio 2016** partecipa alla selezione bandita dalla Regione Campania e risulta idoneo a ricoprire la carica di *Direttore Generale* delle **ASL** e degli **ENTI del S.S.R.**, entrando a far parte dell'elenco (basato esclusivamente su titoli e competenze) approvato dalla Giunta della Regione Campania n. 319 del 28/06/2016 – BURC n. 43 del 29/07/2016.

Nel **febbraio 2018** con la validazione del proprio profilo professionale da parte di un organismo indipendente di valutazione leader in Italia (*Niederdorf Italia S.r.l.*), entra a far parte dell'**Associazione Italiana Temporary Managers (Leading Network)** per l'esercizio dell'attività di *TM* in specifiche mansioni: *in primis* *Direttore Generale*, *CFO* e *Financial Controller*. Nello stesso anno diventa *partner* di **STM (Studio Temporary Manager)** di Verona.

Oggi, in qualità di **Temporary Manager** e **Business Coach**, si occupa della gestione temporanea d'impresе (*small e medium business*). E' operativo con la "**TM Leading S.r.l.s.**" (di cui è fondatore e A.U.) in diversi gruppi societari, con volumi di affari che vanno dai 50 a 100 milioni di euro.

**Importante attività è stata svolta dal 2017 al 2021** presso la **Coleman S.p.A.**, holding operativa del "**Gruppo Medicina Futura**" (Acerra), operante nel settore sanitario privato, in cui ha ricoperto il ruolo di *Amministratore Delegato*.

Dal **dicembre 2019** è stato *Amministratore Unico* della società "**Rotambiente S.r.l.**", Start-Up operante nel settore ambientale, di cui è stato fondatore e socio a partire dal **dicembre 2015**, data della costituzione. Ad oggi non è più socio avendo ceduto la propria quota pur rimanendo come *business advisor* dell'azienda.

Mercato S. Severino, 5 Gennaio 2022

Gianluca De Santis

# CURRICULUM VITAE

## GIANLUCA DE SANTIS

### INFORMAZIONI ANAGRAFICHE

Date e luogo di nascita	24 Luglio 1969 - Vietri Sul Mare (Salerno)
Residenza / Domicilio	Via Santina Campana, n. 19 – Parco Santina Campana - Frazione S. Vincenzo 84085 - Mercato San Severino (SA)
Recapito telefonico	<b>347 / 52 30 678</b>
E-mail / PEC	<a href="mailto:tmanager@gianlucadesantis.it">tmanager@gianlucadesantis.it</a> – <a href="mailto:tmleading@pec.it">tmleading@pec.it</a> - <a href="mailto:gianlucadesantis@pec.it">gianlucadesantis@pec.it</a>
Web site	<a href="http://www.gianlucadesantis.it">www.gianlucadesantis.it</a>
Stato Civile	Coniugato con un figlio

### ESPERIENZE IMPRENDITORIALI (START-UP)

<p><i>Dal 16 Ottobre 2017 - Oggi</i></p>  <p><b>TM Leading</b>   Temporary Management S.r.l.s.</p> <p>Fondatore</p> <p>Fatturato = € 100k Dipendenti = 2</p> <p><a href="http://www.gianlucadesantis.it">www.gianlucadesantis.it</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>AMMINISTRATORE UNICO</b></p> <p>Il costante incremento del numero di aziende che attraversano fasi di cambiamento nel ciclo di vita, trovandosi in situazioni delicate e critiche per la cui risoluzione non esistono in organico risorse professionali adeguate, impone la presenza di manager “temporanei” d’impresa.</p> <p>La profonda esperienza maturata in diversi settori industriali (<i>metalmeccanico, chimico, farmaceutico, alimentare, commerciale, ambientale, sanitario, ecc.</i>), mi ha condotto ad offrire il mio servizio e la mia professionalità ad imprese industriali e commerciali, di media dimensione cresciute rapidamente e che dopo la fase di crescita non sono riuscite ad affrontare efficacemente l’aumento della concorrenza o la contrazione della domanda, trovandosi in situazioni molto critiche (<i>soprattutto a livello economico-finanziario, piuttosto che organizzativo</i>), pur avendo ancora un potenziale di sviluppo.</p> <p><b>Responsabilità</b> In qualità di <i>Temporary Manager</i>, nelle aziende che seguo, assumo la responsabilità di condurre le seguenti fasi: (1) Check-Up aziendale completo, economico-finanziario, organizzativo, competitivo (2) Definizione di un Piano di Intervento (3) Gestione dell’azienda e proposizione di azioni risolutive delle varie problematiche.</p> <p>Offro la mia più totale professionalità e partecipazione, facendo dell’imprenditorialità, della flessibilità, della serietà e della onestà la mia unica bandiera.</p>
<p><i>Dal 15 Giugno 2016 - Oggi</i></p>  <p><b>A2G</b>   Property Management Immobiliare s.r.l.</p> <p>Fondatore</p>	<p style="text-align: center;"><b>AMMINISTRATORE UNICO</b></p> <p>Il <i>core business</i> della società è rappresentato dal settore immobiliare e dalla gestione della proprietà (<i>Property Management</i>), sia in conto proprio sia in conto terzi, di immobili a reddito.</p> <p>La società, in considerazione del proprio know-how e di una consolidata rete di collaboratori del settore, si occupa altresì della gestione di immobili da destinare a scopo turistico ed extralberghiero, “B&amp;B” e “Case Vacanza”.</p> <p><b>Responsabilità</b> Gestione dell’asset immobiliare di proprietà.</p>
<p><i>Dal 5 Dicembre 2019 Al 1 Aprile 2021</i></p>  <p><b>ROTAMBIENTE</b> green solutions</p> <p>Co-Fondatore</p> <p>Fatturato = € 1 Mln Dipendenti = 4</p>	<p style="text-align: center;"><b>AMMINISTRATORE UNICO</b></p> <p>L’iniziativa e l’idea imprenditoriale non rappresenta una novità nell’ambito del settore ambientale ma una concreta contribuzione al soddisfacimento di un fabbisogno «atavico» presente in Italia in generale e nella Regione Campania in particolare: quello della carenza di impianti di trattamento dei rifiuti solidi urbani ed industriali. La New-co, con denominazione «Rotambiente S.r.l.» è stata costituita nel Dicembre 2015 e dopo un anno è stato sottoscritto il Contratto Preliminare d’Affitto d’Azienda con la ditta proprietaria dell’opificio industriale, sito nella Zona ASI di Mercato S. Severino (Salerno). L’Azienda, dopo gli opportuni investimenti e adeguamenti impiantistici, ha ottenuto l’Autorizzazione Ordinaria ai sensi dell’Art. 208 del D. Lgs 152/2006 (Codice dell’Ambiente), con Decreto dello STAP della Regione Campania n. 158 del 19 Dicembre 2017, poi modificato. Di fatto, tuttavia, le attività operative sono partite il 18 Settembre 2019.</p>

	<p><b>Successi</b> Assunzione di 4 persone a tempo indeterminato con un fatturato proiettato su base annua che supera il milione di euro.</p> <p><b>Responsabilità</b> Le responsabilità dei due soci fondatori della Rotambiente S.r.l. erano equamente ripartite, ovvero l'uno si occupava della parte commerciale e tecnico-operativa, stante la trentennale esperienza nel settore ambientale, mentre il sottoscritto si occupava di tutti gli aspetti amministrativi ed economico-finanziari. <b>La quota societaria (pari al 50%) è stata poi alienata all'altro socio in data 1 Aprile 2021 per scelte professionali. Continua tuttavia il rapporto di collaborazione come consulente e Business Developer.</b></p>
--	--

## MISSIONI COME "TEMPORARY MANAGER"

<p>Da Dicembre 2017 Al 15 Aprile 2021</p>  <p>Gruppo operante nel Settore Sanitario Privato Campano (accreditato con SSN).</p> <p>Fatturato = € 30 Mln Dipendenti = 200 Professionisti = 250</p> <p><a href="http://www.medicinafutura.it">www.medicinafutura.it</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>AMMINISTRATORE DELEGATO</b></p> <p>Gestione <i>turnaround</i> e cambio generazionale, riorganizzazione aziendale, giuridica e strategica del gruppo, rilancio del business, riassetto finanziario e ristrutturazione del debito, continuità e sviluppo nuovi progetti.</p> <p><b>Successi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Gestione dell'azienda per cassa per oltre 18 mesi nonostante in grave crisi finanziaria;</li> <li>– Definizione di un nuovo Piano Industriale quinquennale 2020-2025;</li> <li>– Gestione di un complesso processo di M&amp;A per l'alienazione di asset non strategici;</li> <li>– Approvazione Bilanci dal 2016 al 2019 lasciati in sospeso dal precedente C.d.A.;</li> <li>– Assicurazione in merito alla continuità aziendale.</li> </ul> <p>Tra i maggiori successi: <b>l'archiviazione da parte del Giudice del Tribunale delle Imprese di Napoli del procedimento aperto ai sensi dell'Art. 2409 c.c. avverso i precedenti amministratori e l'Asseverazione del Piano Industriale e relativa Manovra Finanziaria ai sensi dell'Art. 67 L.F.</b></p>
<p>Da Ottobre 2017 A Marzo 2018</p>  <p><b>Mega Store S.r.l.</b></p> <p>Settore commercio di abbigliamento sportivo.</p> <p>Fatturato = € 12 Mln Dipendenti = 70</p>	<p style="text-align: center;"><b>BUSINESS ADVISOR</b></p> <p>La società gestisce dieci punti vendita ed aveva l'esigenza di conoscere la reale redditività per ognuno. La società, inoltre, non era dotata di un sistema (né la cultura) di controllo interno.</p> <p><b>Successi:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Analisi della redditività per singolo punto vendita;</li> <li>– Proposta di chiusura di cinque punti vendita e riallocazione delle risorse;</li> <li>– Definizione dello standard minimo, in termini di ampiezza e location, per l'apertura di nuovi store;</li> <li>– Analisi strategica dell'arena competitiva di riferimento;</li> <li>– Avvio di un progetto di social marketing e marketing strategico.</li> </ul>
<p>Da Novembre 2018 A Gennaio 2019</p>  <p>Settore metalmeccanico per la produzione di materiale rotabile ferroviario (Treni e Metropolitane).</p> <p>Fatturato = € 80 Milioni Dipendenti = 400</p> <p><a href="http://www.titagarh.it">www.titagarh.it</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>BUSINESS ADVISOR</b></p> <p>Gestione di un nuovo progetto per l'accesso a forme di fonti di Finanza Agevolata riguardanti il <b>"Piano nazionale Impresa 4.0 (già Industria 4.0)"</b>. Coordinamento di un <i>team</i> di lavoro interno ed esterno all'azienda per lo sviluppo di tre aree:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Miglioramento del ciclo produttivo ed industriale, con investimenti in ambito R&amp;D ed in ottica BPR (Business Process Reengineering);</i></li> <li>2. <i>Miglioramento delle offerte tecnico-economiche in sede di partecipazione a Bandi di Gara per nuove commesse;</i></li> <li>3. <i>Miglioramento in ambito industriale, infrastrutturale e digitale.</i></li> </ol> <p>Supporto manageriale interno.</p>

## COLLABORAZIONI

<p>Dal 30 Gennaio 2018</p>  <p>Membro accreditato dopo processo di valutazione professionale.</p> <p>www.leading.it</p>	<p style="text-align: center;"><b>SOCIO LEADING NETWORK</b></p> <p><i>Leading Network</i> è l'Associazione italiana dei Temporary Manager a cui si accede attraverso un impegnativo processo di selezione, teso a far sì che gli associati si caratterizzino per l'alta professionalità, competenza e qualità delle proprie prestazioni.</p> <p><i>Leading Network</i> è un'associazione professionale finalizzata, anche attraverso l'attività della <b>Leading Business School</b>, a sviluppare e consolidare la più alta competenza e qualità negli interventi di <i>temporary management</i> dei propri associati, sia come singoli sia come <i>team di manager</i>. Aziende, studi professionali e merchant bank, possono rivolgersi a <i>Leading Network</i> per individuare nei manager aderenti il più adeguato supporto ai loro progetti.</p> <p><i>Leading Network</i>, che oggi conta oltre 160 membri, è attivamente impegnata a promuovere attraverso workshop, eventi, convegni con associazioni di categoria e pubblicazioni la cultura del <i>temporary management</i>.</p>
<p>Dal 2 Agosto 2017</p>  <p>Senior Specialist</p> <p>www.crsitalia.net</p>	<p style="text-align: center;"><b>COST REDUCTION SPECIALIST</b></p> <p>La sempre maggiore concorrenza dei mercati, ormai in tutti i settori merceologici, obbligano le aziende di qualsiasi dimensione a spostare la propria ottica dalla massimizzazione dei ricavi (variabile non più discrezionale) all'ottimizzazione ed alla riduzione dei costi aziendali, con particolare riferimento ai costi fissi generali. Ciò al fine di raggiungere l'unico obiettivo per il quale l'azienda stessa è nata: il profitto!</p> <p>CRS Italia è leader nella consulenza per la riduzione dei costi operativi nei principali paesi con <i>specialists</i> altamente qualificati. Presente in Italia dal 1997, con 13 strutture distribuite sul territorio nazionale ed oltre 2500 clienti. I partner CRS hanno esperienze e competenze nella ottimizzazione di oltre 30 categorie di spesa ricorrenti nel Settore Pubblico e Privato.</p> <p>Il compenso Success fee (Nessun risultato = Nessun compenso) distingue CRS nel panorama consulenziale. Formula remunerativa che non prevede investimenti (dall'incerto ritorno) da parte delle aziende clienti, basata esclusivamente sulla implementazione delle Raccomandazioni, accettate dai Clienti stessi, esplicitate nei Rapporti di analisi.</p>

## ESPERIENZE LAVORATIVE NEL "SETTORE PUBBLICO"

<p>Dal 2 Aprile 2012 Al 29 Maggio 2017</p>  <p><b>EcoAmbiente Salerno</b></p> <p><b>EcoAmbiente Salerno S.p.A.</b> "Gestione del Ciclo Integrato dei Rifiuti per la Provincia di Salerno"</p> <p>Fatturato = € 30 Mln Dipendenti = 65</p> <p>www.ecoambientesalerno.it</p>	<p style="text-align: center;"><b>DIRETTORE GENERALE</b></p> <p>"EcoAmbiente Salerno S.p.A." è la Società Provinciale costituita per la gestione del ciclo integrato dei rifiuti solidi urbani e assimilati nell'ambito della Provincia di Salerno. La società a socio unico (Provincia di Salerno), nasce sulla scia dell'evoluzione normativa della Regione Campania a partire dalla Legge Regionale n°4/2008 che abroga la Legge Regionale istitutiva dei Consorzi di Bacino. Successivamente, con l'entrata in vigore della Legge n°26/2010 (attualmente in <i>prorogatio</i>), viene definitivamente attribuito alle Province il ruolo di programmazione e gestione del ciclo integrato dei rifiuti, sancendo la fine dell'emergenza rifiuti in Campania.</p> <p>La carica di Direttore Generale è stata ricoperta (<i>ad interim</i>) a partire dal 25 Febbraio 2011 fino alla data del 2 Aprile 2012, allorché l'incarico è stato assunto a tempo pieno.</p> <p><b>Responsabilità:</b> Le responsabilità e le attività attribuite dall'Organo di Gestione sono quelle tipiche delle funzioni ricoperte, come sancite nel Verbale di Consiglio del 24 Giugno 2014 (n° 6/2014), ovvero: Attuazione delle scelte gestionali e decisionali del Consiglio di Amministrazione; Predisposizione dei Budget annuali; Predisposizione del calcolo delle tariffe attinenti alla composizione dei ruoli (TARSU/TIA, ecc.); Organizzazione della forza lavoro e delle risorse per singolo cantiere, impianto ed altre unità operative della società provinciale; Responsabilità in merito all'organizzazione aziendale in termini di risorse, processi, procedure, regolamenti; Operatività su tutti i cicli amministrativi ed organizzativi aziendali, con gestione diretta dei pagamenti; Responsabilità della corretta gestione delle risorse finanziarie della società, sia in termini di contenimento della spesa sia di valorizzazione delle entrate.</p> <p><b>Principali Obiettivi Raggiunti</b> Sono state incrementate ulteriormente le attività sociali, ovvero l'avvio (Settembre 2012) presso lo Stabilimento di Tritovagliatura ed Imballaggio dei Rifiuti (S.T.I.R.), di una nuova "Piattaforma Pubblica per la Valorizzazione dei Materiali della Raccolta Differenziata" (Vetro – Carta – Cartone), in collaborazione con i Consorzi di Filiera di riferimento (COREVE – COMIECO). Tale attività ha portato la società al raggiungimento di importanti obiettivi: Incremento di valore</p>
---	--

Dal 10 Giugno 2013  
Al 29 Maggio 2017

patrimoniale della società; Incremento di fatturato; Incremento dei posti di lavoro. Tale attività ci ha portato a raggiungere ulteriori importanti obiettivi:

- Incremento di valore patrimoniale della società;
- Incremento di fatturato;
- Incremento dei posti di lavoro.

#### **DIRETTORE DEL PERSONALE (ad interim)**

Dal Giugno 2013, essendo la società sprovvista di un Ufficio del Personale, mi è stato chiesto di ricoprire anche tale carica senza oneri aggiuntivi per le finanze pubbliche.

##### **Responsabilità:**

Le responsabilità ricoperte in qualità di Direttore del Personale sono quelle tipiche della funzione, ovvero:

- Organizzazione delle risorse umane per reparto/cantiere;
- Redazione di Regolamenti e Procedure aziendali riguardo al personale;
- Controllo della Performance del personale;
- Definizione dei sistemi premianti del personale;
- Relazioni con le Organizzazioni Sindacali di settore;
- Gestione del potere disciplinare nei confronti dei lavoratori subordinati della società;
- Stipula e risoluzione dei contratti di somministrazione di lavoro interinale.

##### **Principali Obiettivi Raggiunti**

Particolarmente rilevante la recente realizzazione di un Piano di Ricollocazione dei lavoratori in mobilità e cassa integrazione appartenenti alle diverse articolazioni societarie dei Consorzi di Bacino della Provincia di Salerno. Il Piano di Ricollocazione ha ricevuto non trascurabili encomi dagli Organi politico-amministrativi della Provincia di Salerno e dalle OO.SS.

Altri obiettivi, sono stati raggiunti:

- Rinnovo dell'intera contrattazione collettiva di Secondo Livello;
- Introduzione di un nuovo modello d'incentivazione, tipico di società multinazionali private e rivoluzionario per il settore pubblico, basato sul raggiungimento di specifici obiettivi individuali (MBO – *Management By Objectives*). Tale sistema ha condotto a risultati particolarmente efficaci ed efficienti per la società, con conseguente incremento della soddisfazione lavorativa dei dipendenti e del senso di appartenenza;
- Implementazione di tutte le procedure aziendali attinenti all'Ufficio del Personale, prima completamente inesistenti.

Dal 10 Giugno 2013  
Al 29 Maggio 2017

#### **DIRETTORE FINANZIARIO (ad interim)**

Dal Giugno 2013, essendo la società carente pure nella struttura dell'Ufficio Amministrativo e Finanziario, con gravissime disfunzioni nella gestione del Capitale Circolante, attese anche le difficoltà di reperimento delle risorse finanziarie dovute al settore di attività, mi è stato chiesto di ricoprire anche tale ulteriore carica senza oneri aggiuntivi per le finanze pubbliche.

##### **Responsabilità:**

Le responsabilità ricoperte in qualità di Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo sono quelle tipiche della funzione, ovvero:

- Definizione della pianificazione strategica - bilanci pluriennali;
- Monitoraggio *in itinere* dell'andamento aziendale ed analisi degli scostamenti dagli obiettivi prefissati;
- Definizione della reportistica amministrativa e finanziaria per il Consiglio di Gestione;
- Definizione delle politiche e delle procedure aziendali;
- Gestione dello sviluppo aziendale ed organizzazione e dei sistemi informativi;
- Gestione e supervisione di tutte le attività Amministrative e Finanziarie;
- Gestione della strategia finanziaria;
- Gestione dei contratti: con clienti, fornitori, assicurazioni, consulenti, ecc.;
- Gestione delle relazioni con Auditor, Consulenti legali e fiscali;
- Gestione della contabilità ordinaria e redazione del Bilancio d'Esercizio.

##### **Principali Obiettivi Raggiunti**

Tra gli obiettivi che possono essere considerati "storici" per una società a totale capitale pubblico (*in house*) è sicuramente l'operazione Finanziaria di cessione *pro-soluto* dei crediti aziendali nei confronti dei 158 Comuni della Provincia di Salerno, a primari Istituti di credito italiani, con il raggiungimento di obiettivi inattesi per la società partecipata dalla Provincia:

- Risoluzione dei problemi legati al Capitale Circolante;
- Miglioramento dei *rating* di bilancio (acidità finanziaria);
- Accesso a forme convenzionali di affidamento creditizio e a finanziamenti bancari;
- Abbattimento dei costi inerenti alle azioni giudiziarie;
- Ottimizzazione dei rapporti con i fornitori e miglioramento del clima aziendale.

<p><b>Secondo Mandato</b> Dal 20 Settembre 2021 - oggi</p> <p><b>Primo Mandato</b> Dal 27 Dicembre 2010 Al 20 Settembre 2016</p>  <p><b>Città di Mercato S. Severino</b> Provincia di Salerno Abitanti: 22.000 ca Frazioni: 21 - Kmq: 41 www.comunemss.gov.it</p>	<p style="text-align: center;"><b>ORGANISMO INDIPENDENTE DI VALUTAZIONE</b></p> <p>Il Decreto Legislativo del 27 Ottobre 2009 n. 150, c.d. "Legge Brunetta", attuando la Legge 4 Marzo 2009, n. 15 in materia di ottimizzazione della produttività del lavoro pubblico e di efficienza e trasparenza delle pubbliche amministrazioni, ha istituito la figura (articolo 14) dell'Organismo Indipendente di Valutazione (OIV) nella PA e negli Enti Pubblici.</p> <p>Il Comune di Mercato di S. Severino con Decreto Sindacale Prot. 35692 del 27 Dicembre 2010, ai sensi e per gli effetti di cui agli articoli 7 e 14 della menzionata normativa, ha nominato il sottoscritto quale Organismo Indipendente di Valutazione monocratico dell'Ente.</p> <p><b>Responsabilità:</b> Presso l'Ente Locale ho avuto la responsabilità di organizzare ed avviare l'intero Ciclo di Gestione della Performance che si articola nelle seguenti fasi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Definizione e Assegnazione degli Obiettivi;</li> <li>- Collegamento tra Obiettivi e Risorse;</li> <li>- Monitoraggio in Corso di Esercizio e applicazione delle Azioni Correttive;</li> <li>- Misurazione e Valutazione della Performance - Organizzativa ed Individuale;</li> <li>- Definizione e valutazione dei Sistemi Premiati e Valorizzazione del Merito;</li> <li>- Rendicontazione dei Risultati agli Organi di Indirizzo politico-amministrativo e agli stakeholders interni ed esterni.</li> </ul> <p><b>Attività Svolte:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporto all'Organizzazione Interna Gestionale dell'Ente (Settori, Aree, Uffici);</li> <li>- Programmazione di un Ufficio Interno di Controllo di Gestione e Reporting;</li> <li>- Supporto alla redazione del Piano Triennale della Performance (PTP);</li> <li>- Realizzazione del Sistema di Misurazione e Valutazione della Performance (SMiVaP);</li> <li>- Realizzazione di seminari interni con i Titolari di Posizioni Organizzative;</li> <li>- Rappresentante e Relatore al Progetto "Valutazione delle Performance –Formez PA.</li> </ul>
<p>Dal 31 Dicembre 2009 Al 02 Aprile 2012</p>  <p><b>EcoAmbiente Salerno</b></p> <p><b>EcoAmbiente Salerno S.p.A.</b> "Gestione del Ciclo Integrato dei Rifiuti per la Provincia di Salerno"</p> <p>Fatturato = € 30 Mln Dipendenti = 67</p>	<p style="text-align: center;"><b>AMMINISTRATORE DELEGATO</b></p> <p><b>Responsabilità e obiettivi:</b> Cambiare il <i>modello gestionale</i> ed il <i>modus operandi</i> adottato sia dalle precedenti società di gestione sia dal Commissariato di Governo durante la fase emergenziale. La <i>mission</i> richiesta dal socio unico è sintetizzata nella riorganizzazione del ciclo integrato dei rifiuti nell'ambito della Provincia di Salerno.</p> <p><b>Risultato primi 100 giorni</b> Esclusivamente per quanto riguarda lo Stabilimento di Tritovagliatura ed Imballaggio dei rifiuti (S.T.I.R.) di Battipaglia, ho realizzato risparmi di costo per oltre € 1.500.000, con effetto positivo sul costo di trattamento e smaltimento ricadente sui contribuenti.</p> <p><b>Attività di Gestione</b> <u>La gestione è stata concentrata sugli impianti affidati dalla Provincia di Salerno:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stabilimento di Tritovagliatura ed Imballaggio Rifiuti (S.T.I.R.) di Battipaglia;</li> <li>- Discarica di Serre (Località Macchia Soprana);</li> <li>- Discarica di Campagna (Località Basso dell'Olmo);</li> <li>- Discarica di Montecorvino Pugliano (Località Parapoti);</li> <li>- Discarica di Giffoni Valle Piana (Località Sardone);</li> <li>- Discarica di Polla (Località Costa Cucchiara);</li> <li>- Siti di Stoccaggio di "eco-balle" di Eboli (Coda di Volpe) e Battipaglia presso lo S.T.I.R.;</li> <li>- Siti di Stoccaggio di "eco-balle" di Serre (Comprensorio Militare di Persano).</li> </ul> <p><b>Attività di Programmazione</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Piani Industriali Operativi della Società Provinciale;</li> <li>- Piano Strategico Impiantistica Provinciale - Anni 2010 – 2013;</li> <li>- Piano d'Ambito Ciclo Integrato Rifiuti Provincia di Salerno - Anni 2010-2013;</li> <li>- Piano Riorganizzazione Aziendale per la gestione del Ciclo Integrato Rifiuti;</li> <li>- Piano Industriale triennale Impianto Multiselezione Secco – Comune di Casal Velino;</li> <li>- Piano Riconversione Sito di Trasferenza – Comune Giffoni Valle Piana (Loc. Sardone);</li> <li>- Piano Riconversione e potenziamento Isole Ecologiche Provincia di Salerno;</li> <li>- Piano Industriale per la gestione dei RAEE.</li> </ul>

## ESPERIENZE LAVORATIVE NEL "SETTORE PRIVATO"

<p>Dal 26 Giugno 2006 Al 30 Dicembre 2009</p>  <p><b>Tecnocap S.p.A.</b> <u>Gruppo Tecnocap</u> "Produzione Chiusure Metalliche" Cava dè Tirreni - (Salerno)</p> <p>Fatturato = € 100 Mln Dipendenti = 750</p> <p><a href="http://www.tecnocapclosures.com">www.tecnocapclosures.com</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>CORPORATE FINANCIAL CONTROLLER</b></p> <p><b>Responsabilità:</b> Azienda nata nel 1994, ha visto un periodo di crescita a partire dal 2003, anno in cui ha dato inizio al progetto di internazionalizzazione con acquisizioni in Europa ed America. Ho avuto la completa responsabilità di sviluppare sia il <u>Controllo di Gestione</u> presso la capogruppo sia un sistema completo di <u>Financial Reporting di Gruppo</u> per il controllo delle consociate.</p> <p><b>Progetti eseguiti:</b> <u>Capogruppo:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Riorganizzazione reparto amministrativo e incremento "performance".</li> <li>– Introduzione di nuove procedure amministrative e di gestione del personale.</li> <li>– Ottimizzazione del Piano dei Conti di Generale e Riclassificazione Bilanci.</li> <li>– Introduzione del concetto di Chiusure di Bilancio Gestionali Mensili.</li> <li>– Analisi di Profittabilità per Prodotto e Ottimizzazione Portafoglio.</li> <li>– Introduzione della Contabilità Analitica per Centri di Costo e Responsabilità</li> </ul> <p><u>Corporate:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Supporto alle strategie di Gruppo (analisi SWOT sui principali stabilimenti).</li> <li>– Sviluppo Business Plans nella fase di acquisizione di 3 società.</li> <li>– Impostazione e Ottimizzazione "tesoreria" per 2 Aziende acquisite.</li> <li>– "Corporate Accounting Manual" (standardizzazione Group Chart of Accounts).</li> <li>– Bilancio Consolidato.</li> <li>– Attività di "Internal Audit" con frequenti viaggi presso le Unità Produttive.</li> <li>– Creazione di un Sistema di Financial Reporting mensile (P&amp;L, BS e CF).</li> <li>– Gestione e monitoraggio costante Cash Flow per ogni Azienda.</li> <li>– Team Leader "Progetto Working Capital", coordinamento di 7 Managers.</li> </ul> <p><b>Note:</b> Riportavo al CFO di Gruppo. Responsabile di 7 controller di Stabilimento.</p>
<p>Dal 5 Gennaio 2005 Al 25 Giugno 2006</p>  <p><b>Del Monte Foods (Italia) S.p.A.</b> <u>Gruppo Fresh Del Monte Inc. dall' Ottobre 2004.</u></p> <p>"Food &amp; Beverages" – Milano</p> <p>Fatturato = € 60 Mln Dipendenti = 115</p> <p><a href="http://www.delmonteeurope.it">www.delmonteeurope.it</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>FINANCIAL CONTROLLER</b></p> <p><b>Responsabilità:</b> L'azienda è nata come una "Start-Up" e pertanto mi sono occupato a 360° di tutto il settore Finance, con particolare attenzione alle attività di Programmazione e Controllo e Financial Reporting:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Validazione Contabilità Industriale e dei costi STD per prodotto.</li> <li>– Analisi di B.E.P., ai fini di ottimizzazione del portafoglio e della produzione.</li> <li>– Analisi degli Investimenti tramite NPV e PBP per i CAR Approval.</li> <li>– Creazione di un nuovo processo di Budgeting e Forecasting mensile per CdC.</li> <li>– Impostazione Gestione Finanziaria e Cash Flow Forecast.</li> <li>– Gestione chiusure di bilancio mensili secondo "deadline" dell'Headquarter.</li> <li>– Realizzazione di un Financial Reporting Package: Book Finanziario completo.</li> <li>– Implementazione Completa del Progetto "Sarbanes-Oxley 404".</li> </ul> <p><b>Sviluppo Informatico e Nuovi Sistemi</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Ripreso e Sviluppato il Sistema di Fixed Assets Management.</li> <li>– Acquisto, introduzione e sviluppo di un nuovo Management Toolkit (<b>Board Intelligence</b>). Grazie a questo sistema (OLAP) si sono ottenuti notevolissimi vantaggi in termini di risparmio di tempo e omogeneità delle informazioni.</li> </ul> <p><b>Note:</b> Riportavo al Finance Manager. Responsabile di quattro risorse.</p>
<p>Dal 21 Ottobre 2000 Al 4 Gennaio 2005</p>  <p><b>Eurand S.p.A.</b> Multinazionale Farmaceutica Pessano con Bornago - Milano (Management Buy-Out American Home Products, multinazionale</p>	<p style="text-align: center;"><b>COST ACCOUNTING MANAGER</b></p> <p><b>Responsabilità:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <u>Budgeting</u>: applicazione Zero Based Budget e strutturazione dei P&amp;L Europa (7 entità giuridiche, 3 produttive).</li> <li>• <u>Cost Accounting</u>: applicazione "Activity Based Costing" per il calcolo dei costi industriali standard e consuntivi su 4 stabilimenti produttivi, analisi margini per prodotto, Break Even Analysis per l'ottimizzazione della produzione.</li> <li>• <u>Controlling</u>: analisi degli scostamenti consuntivi verso il budget, applicazione azioni correttive e controllo dell'efficacia. Controllo e riduzione Costi Fissi.</li> <li>• <u>Forecasting</u>: redazione P&amp;L Forecast Mensili e interventi a breve termine.</li> </ul>

<p>americana. Eurand è specializzata nella tecnologia del Drug Delivery Solution)</p> <p>Fatturato = € 100 Mln Dipendenti = 420</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Planning:</b> Analisi degli investimenti (NPV, PBP, ecc.) e supporto a decisioni strategiche (make or buy, ottimizzazione produzione, Business Plan, ecc.).</li> <li>• <b>Finance:</b> Cash Flow Mensili su base "Actual" e "Forecast" per SBU; analisi dei Rendiconti Finanziari.</li> <li>• <b>Monthly Closing:</b> adempimenti mensili per la chiusura dei P&amp;L (US-GAAP).</li> <li>• <b>Reporting:</b> Reporting Finanziario Mensile per l'Alta Direzione.</li> </ul> <p><b>Obiettivi Raggiunti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Implementazione di tutte le attività tipiche del Controllo di Gestione.</li> <li>– Applicazione del sistema ABC su 4 plant produttivi (2 in Italia, 1 in Francia e 1 in America).</li> <li>– Realizzazione di tutto il sistema di Reporting Direzionale Mensile riguardo a: vendite, spese operative, acquisti, costi del personale, investimenti, magazzino, efficienza di produzione, ricerca e sviluppo, ecc.</li> <li>– Sviluppo sul sistema gestionale interno (Aims su AS400) e di consolidamento (<b>Hyperion Enterprise</b>) di un nuovo sistema di analisi delle spese per categoria, con il ridisegno del piano dei conti.</li> <li>– Razionalizzazione del portafoglio prodotti sui plant europei del gruppo.</li> <li>– Creazione di modelli di calcolo dei costi per lo studio di scenari produttivi e il supporto al marketing nella formulazione dei prezzi.</li> <li>– Modifica dei principali processi di attività (Budgeting, Forecasting, Controlling, Monthly Closing, Reporting), ottenendo significativi risparmi di tempo. Realizzato un Financial Package Completo per la Direzione di Gruppo.</li> </ul> <p><b>Note:</b> Ho illustrato il nostro sistema Activity Based Costing al "Club dei Controller" organizzato dall'Università Bocconi di Milano. Sono stato, in seguito, invitato ad intervenire sull'ABC nell'aula dell'MBA organizzato dalla Bocconi. Riportavo al Direttore Finanziario Europa. Responsabile di due risorse.</p>
<p>Dal 1 Marzo 2000 Al 21 Ottobre 2000</p>  <p><b>ThermoQuest S.p.A.</b> Multinazionale Farmaceutica Rodano - Milano (Acquisizione di Carlo Erba Instruments)</p> <p>Fatturato = € 40 Mln Dipendenti = 70</p>	<p style="text-align: center;"><b>CONTROLLER</b></p> <p><b>Attività:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabile del Controllo e Reporting per la Divisione Commerciale.</li> <li>• Redazione mensile dei P&amp;L ed analisi delle performance per Business Unit.</li> <li>• Reporting settimanale, mensile e trimestrale per il controller europeo.</li> </ul> <p><b>Obiettivi Raggiunti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Sviluppo di un sistema di reporting (Board Intelligence) per il controllo "on line" dei dati di vendita suddivisi per area geografica, linea, cliente.</li> </ul> <p><b>Note:</b> Riportavo al Direttore Amministrazione Finanza e Controllo.</p>
<p>Dal 15 Giugno 1998 Al 28 Febbraio 2000</p>  <p><b>Henkel-Ecolab S.p.A.</b> Multinazionale Prodotti Chimici. Agrate Brianza - Milano</p> <p>Fatturato = € 90 Mln Dipendenti = 390</p> <p><a href="http://www.it-it.ecolab.com">www.it-it.ecolab.com</a></p>	<p style="text-align: center;"><b>JUNIOR CONTROLLER</b></p> <p>Dopo essere stato assunto in area Marketing, all'interno della quale ho seguito l'allora innovativo progetto HACCP per i vari clienti del Gruppo, sono stato inserito nell'Area Finance per l'implementazione del Controllo di Gestione.</p> <p><b>Attività:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• P&amp;L Mensili per SBU e Reporting alla casa madre a Düsseldorf.</li> <li>• Controllo fatturazione Intercompany con le Consociate europee del Gruppo.</li> <li>• Riallocazione dei costi tra le varie entità (9 società).</li> <li>• Programmazione e strutturazione Budget e Forecast.</li> <li>• Analisi degli scostamenti e Reporting mensile alla D.A.</li> </ul> <p><b>Obiettivi Raggiunti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Partecipazione all'implementazione di SAP R3 per i moduli MM e CO.</li> </ul> <p><b>Note:</b> Collaboravo direttamente con il Direttore Finanziario Europa.</p>

<p>Dal 1<sup>a</sup> Aprile 1997 Al 14 Giugno 1998</p>  <p><b>Magaldi Industrie S.r.l.</b> Società di Ingegneria e Produzione di Tecnologie Industriali. Salerno</p> <p>Fatturato = € 20 Mln Dipendenti = 80</p> <p>www.magaldi.com</p>	<p style="text-align: center;"><b>CONTROLLER ASSISTANT</b></p> <p><b>Attività:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rilevazione della tempistica e dei metodi di lavoro su commessa.</li> <li>• Determinazione degli standard di costo dei fattori produttivi.</li> <li>• Imputazione dei costi per isola di lavoro e valorizzazione Distinte Base.</li> <li>• Controllo mensile degli scostamenti dal budget.</li> <li>• Predisposizione di report mensili per la Direzione Amministrativa.</li> </ul> <p><b>Obiettivi Raggiunti:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Valorizzazione di tutte le distinte base di produzione e aggiornamento dei costi sul sistema gestionale (Quasar su Oracle).</li> <li>– Realizzazione di un Book dei Costi per la rete vendite.</li> </ul> <p><b>Note:</b> Riportavo direttamente al Direttore Finanziario, mancando la figura del Controller.</p>
--	---

## ABILITAZIONI E TITOLI

2016	Risultato <b>IDONEO</b> alla carica di <b>DIRETTORE GENERALE</b> delle <b>ASL</b> e degli <b>Enti del S.S.R.</b> , come da posizione N. 161 e 162 dell'elenco approvato dalla <b>GIUNTA DELLA REGIONE CAMPANIA</b> n. 319 del 28/06/2016 – BURC n. 43 del 29/07/2016.
------	---

## PERCORSO ACCADEMICO

2010 - 2011	<b>MASTER Esperto Ambientale.</b> Presso <b>IPSOA – Scuola di Formazione (Socio ASFOR).</b>
1996 – 1997	<b>Q.A.F., MASTER per Quadri Amministrativi e Finanziari.</b> Presso la <b>SDOA “Scuola di Direzione e Organizzazione Aziendale”, Vietri Sul Mare - SA. (Accreditata ASFOR).</b> Stage presso l' <b>IRI MANAGEMENT – Gruppo IRI – Roma</b> , durante il quale sono state approfondite tematiche sul “ <i>Project Management</i> ”, “ <i>Tecnologie della Comunicazione</i> ”, “ <i>Benchmarking</i> ”, “ <i>Programmazione e Controllo</i> ”.
1989 – 1996	<b>Laurea in Economia e Commercio.</b> Conseguita presso l'Università degli Studi di Salerno.
1983 - 1988	<b>Maturità Classica</b> Conseguita presso il Liceo Classico Statale di Mercato San Severino (SA).

## CORSI DI SPECIALIZZAZIONE

2021	<b>Corso Formazione per Esperti in Crisi d'Impresa</b> Presso la <b>C.S.I. Formaction - Salerno. Durata 60 ore.</b>
2003	<b>Corso Intensivo di Amministrazione e Controllo di Gestione.</b> Presso la <b>SDA Bocconi - Milano. Durata 8 giornate Full Immersion.</b>
2001	<b>Corso di Controllo di Gestione.</b> Presso <b>CEGOS - Milano. Durata 3 giornate Full Immersion.</b>
1997	<b>Corsi di: Controllo di Gestione, Benchmarking, Project Management.</b> Presso <b>IRI Management - Roma.</b>

## CONOSCENZE INFORMATICHE

<p><b>Software Gestionali</b></p> <p><b>Applicativi</b></p> <p><b>Microsoft Office</b></p>	<p>Aims su Datawarehouse AS400, SAP/R3 (moduli CO, FI, SD, MM);</p> <p>Hyperion Enterprise – – Sistema gestionale di contabilità;</p> <p>Job Time – – Sistema gestione presenze dipendenti.</p> <p>Board Intelligence - Sistema di reporting “on line”.</p> <p>Conoscenza Avanzata di Excel;</p> <p>Conoscenza Ottima di Word, PowerPoint e Access.</p>
--	---

## LINGUE STRANIERE

<b>Inglese</b>	<p>Fluente sia parlato sia scritto.</p> <p>2004 – Corso Full Immersion (30 ore) c/o International House a Londra;</p> <p>2000 - Corso aziendale c/o Eurand S.p.A. (160 ore) c/o Regione Lombardia (MI);</p> <p>1999 - Corso avanzato c/o “Wall Street Institute” a Vimercate (MI).</p>
----------------	--

## DOCENZE

- Interventi in aula al MBA della SDA Bocconi sulla tematica Activity Based Costing.
- Articoli per l'AIC (Associazione Italiana Controller) sulla rivista internet "Beycon Controlling Magazine".

## SERVIZIO MILITARE

- Vincitore del Concorso **A.U.C.** (Allievi Ufficiali di Complemento) per il 159<sup>^</sup> Corso dell'anno 1995.
- Corso effettuato presso la Caserma Nacci di Lecce.
- Servizio prestato come **Comandante Plotone Carri – Grado Sottotenente** c/o 131<sup>^</sup> Reggimento Carri a Persano (SA).

## ALTRE INFORMAZIONI

- Punti di forza: riorganizzazione aziendali a carattere di "Start-Up", gestione gruppi di lavoro e ottimizzazione risorse, esposizione e sintesi dei dati, determinazione nell'ottenimento degli obiettivi prefissati.
- Obiettivi personali: sfruttare al meglio le mie capacità manageriali in ambienti stimolanti e competitivi.

*Si dichiara, ai sensi degli artt.46, 47, 75 e 76 del D.P.R. n° 455/00, che quanto riportato corrisponde al vero.*

*Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi dell'art. 7 del D.Lgs. n° 196/03 (Codice Privacy).*

Mercato S. Severino, 5 Gennaio 2022

Gianluca De Santis  
