



Fabrizio Boffa

Data di nascita: 25/10/1975

Nazionalità: Italiana

Sesso: Maschile

CONTATTI



Via Orazio 22,
80122 Napoli, Italia



fabrizio_boffa@fastwebnet.it



(+39) 3357231728

LinkedIn: [https://
www.linkedin.com/in/
fabrizioboffa/](https://www.linkedin.com/in/fabrizioboffa/)

Whatsapp Messenger: 33572317
28

PRESENTAZIONE

Intraprendente con mente aperta e curiosa. Naturalmente appassionato di argomenti complessi.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/2021 – Napoli, Italia

IBM Data science professional certificate

IBM through e-learning platform Coursera

<https://coursera.org/share/c0149fdc2c918da639132fd80d430647>

09/2020 – Napoli, Italia

Introduction to data science specialization

IBM through e-learning platform Coursera

<https://coursera.org/share/737d324d67bb7d1f1b65d30eb0ba3c0d>

03/2010

Abilitazione all'esercizio della professione di ingegnere

Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca (MIUR)

<https://www.miur.gov.it/>

04/2005 – Napoli, Italia

Attestato di frequenza del corso in: "Finanza d'impresa: strumenti per la gestione della crescita aziendale"

Unione Industriali Napoli

<http://www.unindustria.na.it/>

01/2003 – Napoli, Italia

Laurea magistrale in ingegneria meccanica

Università degli Studi di Napoli Federico II

Campi di studio

- Ingegneria, attività manifatturiere e costruzioni : *Ingegneria, attività manifatturiere e costruzioni non ulteriormente definite* | *Professioni inerenti alla metallurgia e alla meccanica* | *Attività manifatturiere e di trasformazione non ulteriormente definite* | *Materiali (vetro, carta, plastica e legno)*

109/110 | <http://www.unina.it/>

ESPERIENZA LAVORATIVA

15/07/2021 – ATTUALE – Napoli, Italia

Sviluppo aziendale

Gruppo Dedalo SGI

Dedalo è un gruppo immobiliare integrato che opera lungo tutto il ciclo industriale del processo edilizio, creando valore nella fase di ideazione, realizzazione e consegna dei prodotti immobiliari.

Per Dedalo:

- Gestisco il piano di sviluppo aziendale e le attività di marketing in accordo con gli stakeholder;
- Cerco e gestisco opportunità e progetti di sviluppo immobiliare principalmente nei segmenti dell'ospitalità e del residenziale alternativo (student and senior living).

04/2019 – ATTUALE – Milano, Italia

Gestione clienti, sviluppo commerciale

Gpack Spa

Gpack Group Spa, uno dei maggiori player nazionali nel settore del packaging, ha acquistato il portafoglio clienti della mia azienda Leanbox Srl e mi ha affidato il compito di gestirlo e di sviluppare il business principalmente nel Centro e Sud Italia.

02/2010 – 12/2019 – Napoli, Italia

CEO e fondatore

Leanbox Srl

Nel 2010 ho presentato un progetto ad Invitalia, l'agenzia nazionale per lo sviluppo, di proprietà del Ministero dell'Economia. Il progetto consisteva in una nuova azienda, Leanbox Srl, specializzata nella produzione "snella" di packaging farmaceutico posizionata nella provincia di Napoli. A fine 2010 la mia proposta risultò degna di ricevere gli incentivi nazionali previsti per le startup innovative e così sono diventato imprenditore.

Dopo circa un anno il sito produttivo era completato, operativo e iniziarono le produzioni destinate a clienti tra cui Novartis.

In questo ruolo mi sono occupato di tutti gli aspetti ed i dettagli della vita aziendale, delegando progressivamente alcune funzioni a collaboratori interni ed esterni via via che l'attività cresceva. Al suo apice Leanbox impiegava 25 collaboratori stabili a cui si aggiungeva una forza vendita di 10 rappresentanti e rivenditori.

A regime le mie mansioni principali erano:

- amministrazione
- direzione generale
- gestione fornitori critici
- direzione commerciale

09/2011 – 02/2014 – Salerno, Italia

Gestione cliente

Nuceria Adesivi Srl

Nuceria Adesivi era un'azienda leader nel panorama nazionale del packaging, specializzata principalmente nel segmento delle etichette adesive.

Al tempo si stava inserendo nel settore farmaceutico e mi incaricò di gestire i rapporti commerciali con il cliente Novartis relativamente ad un contratto di fornitura congiunto con la mia azienda Leanbox.

08/2009 – 12/2011 – Napoli, Italia

CEO

Boffa Contract Srl

Durante il corso del 2009, fu decisa una scissione societaria in Boffa Arredamenti, per separare il business produttivo da quello relativo dei servizi e dagli assets non produttivi, ovvero il complesso industriale. Questi ultimi entrarono nel perimetro d'azione della new-co Boffa Contract.

Nel corso di quegli anni il mio principale compito fu quello di aumentare la redditività dei 24.000 mq di terreno e dei 7.000 mq di capannone industriale di questo complesso. Per perseguire tale obiettivo fu progressivamente avviata un attività di locazione a terzi degli spazi produttivi che Boffa Arredamenti utilizzava in modo sempre meno intensivo e fu costruito un nuovo capannone industriale di ulteriori 4.000 mq interamente destinato a locazione a terzi.

01/2006 – 12/2011 – Napoli, Italia

Direttore tecnico e operativo

Boffa Arredamenti Srl

In questa posizione ero responsabile:

- della gestione di un team di circa 30 collaboratori impegnati nella progettazione, produzione, logistica e assemblaggio su cantieri esterni di mobili da ufficio e pareti mobili divisorie ed attrezzate
- del supporto alla direzione vendite ed alla forza vendita
- della gestione di progetti di ricerca e sviluppo di nuovi prodotti in collaborazione con designers e professionisti esterni
- della gestione del sistema aziendale di qualità e di gestione ambientale in conformità agli standard di certificazione ISO9001 e ISO14001.
- della supervisione dei cantieri presso clienti critici
- della gestione degli acquisti presso fornitori critici
- della gestione dell'infrastruttura ITC aziendale

A quel tempo Boffa Arredamenti era impegnata con clienti pubblici e privati a livello nazionale e stava iniziando le sue prime esportazioni in Russia e Kuwait.

08/2006 – 12/2009 – Napoli, Italia

Consulenza tecnica e commerciale

Impain S.p.a.

L'azienda era specializzata nella produzione di imballaggi industriali in legno per il settore automotive con due siti produttivi nel Sud e nel Nord Italia e circa cento dipendenti complessivi.

I miei compiti furono di supportare il miglioramento tecnologico dei processi produttivi ed ITC e la gestione dei rapporti con i clienti critici, ovvero il gruppo FIAT ed il suo indotto.

01/2002 – 12/2005 – Napoli, Italia

Progettazione ed industrializzazione di sistemi di arredo e pareti mobili

Boffa Arredamenti Srl

La mia prima esperienza lavorativa nell'azienda di famiglia che si occupava di produzione industriale di mobili per uffici e comunità.

Nel corso dei primi tre anni, ho supportato il processo di sviluppo, in collaborazione con architetti esterni e la forza vendita, e gestito la completa industrializzazione di sette linee modulari di arredi operativi e direzionali e di un sistema di pareti mobili divisorie ed attrezzate.

In particolare il processo di industrializzazione, ha comportato l'implementazione di un engine grafico parametrico che ho programmato per fungere da sistema CAD specializzato nella progettazione di uffici mediante l'utilizzo del sistema pareti mobili e degli arredi dell'azienda.

Ero anche responsabile del sistema software gestionale ERP e delle attività di business intelligence che mi hanno spinto ad aumentare sempre più le mie competenze nell'analisi dei dati, nella gestione dei database e nella programmazione SQL.

01/1995 – 01/2003 – Naples, Italia

Consulente informatico, creatore di contenuti in computergrafica 3D

Various customers

Da autodidatta, durante i miei studi, ho sviluppato diverse competenze in ambito CAD e computergrafica 2D e 3D che hanno portato a varie collaborazioni informali con clienti differenti. Ero principalmente coinvolto nella consulenza hardware e software presso studi di progettazione, creazione di contenuti grafici 3D, creazione di siti web e animazioni 3D.

COMPETENZE LINGUISTICHE

LINGUA MADRE: Italian

ALTRE LINGUE:

English

Ascolto
C2

Lettura
C2

**Produzione
orale**
C2

**Interazione
orale**
C2

Scrittura
C1

COMPETENZE DI GESTIONE E DIRETTIVE

● Gestione clienti

Ho imparato a gestire i clienti, comprendendone appieno le necessità, in modo da creare situazioni di mutua profittabilità a lungo termine per loro e le mie aziende.

● Gestione del team

Ho formato e gestito molti gruppi di lavoro per diversi obiettivi, da operazioni di vendita a quelle produttive, mettendo il massimo impegno nella selezione dei membri previa valutazione delle loro competenze in relazione all'obiettivo, mantenendoli motivati grazie al loro coinvolgimento nel quadro di insieme e supportandoli sempre durante tutto il processo in modo costruttivo.

● Gestione del cambiamento

Sempre impegnato in piccole aziende, fin dall'inizio sono stato costretto ad affrontare la necessità del cambiamento. Indipendentemente se fosse stato un miglioramento di un processo di fabbricazione per recuperare marginalità o una nuova caratteristica di prodotto per attrarre più clienti, ho sempre gestito il cambiamento in modo da trasformarlo nel principale fattore competitivo.

● Gestione di progetti

Sono stato coinvolto direttamente ed indirettamente in molti progetti, spaziando dalla creazione di contenuti in computergrafica alla progettazione di prodotti e la costruzione di capannoni industriali. Pertanto ho dovuto approfondire le tecniche di project management, già oggetto dei miei studi universitari.

Il progetto più sfidante è stato certamente la creazione della mia azienda Leanbox ed il suo tecnologicamente avanzato impianto di produzione industriale.

COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI.

Relazioni con i clienti

Comunico in modo chiaro ed accurato con i clienti, anche di nazionalità e culture diverse grazie ai diversi contatti esteri intercorsi durante la mia formazione ed attività lavorativa. Ho imparato a rispondere alle loro richieste, andando dritto al punto e mantenendo sempre una bilanciata attenzione ai dettagli, indifferente se mi fossi trovato di fronte alla piccola attività familiare o alla multinazionale.

Comunicazione di squadra

Ho imparato a comunicare con colleghi di diversa professionalità ed educazione, cercando sempre di ottenere la massima esperienza possibile da ogni interazione e prestando attenzione alla comprensione complessiva dell'argomento trattato.

Interazione con istituzioni pubbliche e finanziarie, multinazionali

Nel corso della mia carriera ho avuto a che fare con molte organizzazioni complesse, imparando il modo migliore per affrontare la loro necessaria burocrazia così da ottenere il più possibile un risultato positivo per le mie aziende.

Relazioni con gli stakeholder

Il risultato finale di molte analisi di dati eseguite durante la mia esperienza lavorativa. Indifferente se fosse stata pertinente alla performance produttiva, alla pianificazione dell'attività e delle vendite o alla sostenibilità finanziaria, ho imparato a puntualizzare gli aspetti salienti per il mio pubblico selezionando le informazioni essenziali ed eliminando i dettagli non necessari.

COMPETENZE ORGANIZZATIVE

Le giuste priorità, i giusti dettagli

Durante la mia carriera sono diventato sempre più abile nell'impostare le giuste priorità per le mie attività e ad organizzare di conseguenza il mio lavoro e quello del mio team. All'aumentare dell'esperienza, ho imparato a riconoscere quei piccoli dettagli che, se non affrontati, diventeranno nuove priorità in futuro.

Assumersi responsabilità

Nella mia vita lavorativa, per la maggior parte del tempo, non ho avuto il privilegio di avere qualcuno a cui chiedere quale fosse la scelta giusta.

Più spesso ero il solo a dover prendere quelle decisioni e colui che ne avrebbe subito di più le conseguenze. Perciò ora sono a mio agio con le responsabilità e le situazioni stressanti.

COMPETENZE DIGITALI

Data Science and programming

Visual Studio / Visual Studio Code / Data Science, Data Analytics, Data Visualization / JSON / Programming language C# (C Sharp) / GIT (GitHub) / Python libraries (NumPy, Pandas, Keras, SciKit-Learn, TensorFlow, Matplotlib, Seaborn) / Machine Learning and Deep Learning frameworks: Tensorflow, Keras, PyTorch / Programming language PYTHON / SQL/MYSQL

CAD and Computer Graphics

High ability to use AutoCAD / LightWave 3D / 3D Studio Max / Unity 2D/3D / SolidWorks (Intermediate)

General Purpose

Microsoft Office / Microsoft Excel / Microsoft Word / Microsoft Powerpoint / Database: Oracle, MYSQL, SQL +, Access.

PUBBLICAZIONI

● **Link al mio e-portfolio di progetti di pubblico dominio in ambito scienza dei dati.**

2020 <https://fabriziohoffa.github.io/index.html>

PATENTE DI GUIDA

● **Patente di guida: A**

● **Patente di guida: B**

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV 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".

Napoli, 04/12/2021



Fabrizio Boffa