

SIMONE GENAZZINI

Dati Personali

Simone Genazzini
Data di nascita 15 Aprile 1968 - Milano (Italia)
Stato civile Libero, 2 figli
Indirizzo Via Castello Visconteo 10 - 20089 Rozzano (MI)
Telefono - Email +348-8532625 - s.genazzini@tiscali.it
Laurea Economia Aziendale Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano
Maturità Scientifica Istituto Leone XIII di Milano

Lingue
Inglese: buono (scritto e parlato)
Francese: scolastico (scritto e parlato)

Informatica Windows, Office, ERP in ambiente AS-400, SAP, Oracle, Sales Force

Profilo Professionale

Ventennale esperienza a livello commerciale, gestionale e finanziario sviluppata in società nazionali e multinazionali acquisendo conoscenze tecniche, manageriali e mentalità organizzativa. Una solida formazione professionale ed una mentalità orientata al "problem solving" hanno permesso di affrontare problemi e difficoltà con crescente efficacia, sviluppando capacità di lavoro per progetti ed obiettivi attraverso una visione globale dell'azienda e dei suoi parametri gestionali.

Una forte determinazione professionale e la capacità di gestire e motivare le risorse umane completano il profilo.

Le principali tappe che descrivono la mia carriera, dopo la laurea in economia e commercio, sono riassumibili in:

- (1994) una prima esperienza in area **Qualità (ISO)** e **Controllo di Gestione** presso una piccola azienda italiana del settore elettromedicale (**Faset spa**).
- (1999) una seconda presso una multinazionale americana della grande distribuzione (**Sara Lee Italia spa**) nell'area **Controllo di Gestione**.
- (2001) lo sviluppo dell'esperienza lavorativa in **NRG Italia spa**, confluita per incorporazione in **Ricoh Italia**, multinazionale giapponese operante nel settore Office Automation con la responsabilità, nel tempo, di diversi incarichi quali, **Controller di BU**, **Project Manager** in area Logistico Amministrativa e **Business Process Reengineering Manager**.
- (2008) un consolidamento delle precedenti esperienze con maggiore focus commerciale presso **Xerox Italia spa** nel progetto di espansione del canale dei Partner accreditati, mono e multibrand.
- (2018) la gestione di un team di persone e la responsabilità del risultato derivante dall'espansione del canale tramite Partner multibrand accreditati e dotati di assistenza tecnica interna.

Esperienze Professionali

Da Gennaio 2018

Ruolo: Multibrand Partner & Channel Expansion Manager

Azienda: **Xerox Italia spa** (Office Automation)

- Ricerca, selezione, ingaggio, accreditamento, training e responsabilità dello sviluppo del business dei nuovi partner accreditati, mono e multibrand sul territorio italiano.
- Responsabilità dello sviluppo del business dei Channel Expansion Partner (sub-distributori) sul territorio italiano.
- Responsabilità del supporto ai Partner per quanto afferente ad operazioni di merge & acquisition di società della concorrenza.

Da Dicembre 2008

Ruolo: Channel Business Manager

Azienda: **Xerox Italia spa** (Office Automation)

- Attività di sviluppo e consulenza a supporto dei Partner assegnati in linea con strategie e procedure aziendali.
- Referente unico per tutti gli ambiti della Partnership (risultato economico, gestione del credito, assistenza tecnica, logistica, rapporto contrattuale, relazione con i clienti finali).
- Territory Management di Toscana, Emilia Romagna, Lombardia e Liguria.

SIMONE GENAZZINI

Da Gennaio 2007

Ruolo: Business Process Re-engineering manager

Azienda: Ricoh Italia srl (Office Automation) a seguito della fusione delle società del gruppo Ricoh (NRG Italia, Infotech, Danka, Lanier, IBM Printing).

- Definizione ed implementazione piani di sviluppo dei singoli punti vendita (Agenzie).
- Valutazione nuove opportunità di acquisizione di business predisponendo progetti di investimento.
- Implementazione nuovi modelli organizzativi con l'ausilio di strumenti informatici.
- Controllo della corretta implementazione delle politiche aziendali sul territorio.
- Supporto dei punti vendita e dei Centri di Assistenza Tecnica per il corretto e completo utilizzo degli strumenti forniti dalla sede per la gestione dei processi aziendali.

Da Settembre 2005

Ruolo: Business Process Re-engineering manager

Azienda: NRG Italia spa (Office Automation)

- incarico: "Revisione processo erogazione materiali di consumo/ricambi macchine sotto contratto"
- incarico: "Revisione processo Garanzie"
- incarico: "SLA Cliente finale"
- incarico: "Mappe strategiche – Balance Scorecard – KPI aziendali"
- incarico: "Adeguamento NRG Italia spa al Sarbanes Oxley Act"
- incarico: "Partnership con trasportatori tecnici e Centri di ricondizionamento/smaltimento Ricoh Family Group"

Da Marzo 2001

Ruolo: Controller Business Unit Gestetner

Azienda: NRG Italia spa (Office Automation)

- Budgeting/forecasting
- Controllo implementazione strategie e politiche aziendali
- Controllo e riqualificazione operativa Agenzie
- Coordinamento delle diverse Business Unit di NRG Italia spa nei progetti informatici (ERP, E-business, portale aziendale e programmi dedicati al supporto di Agenzie, Dealer, Filiali e Centri Assistenza Tecnica)
- Verifiche ispettive interne (Vision 2000) Sede e Filiali MI-RO-FI-TO e programma TQM

Da Giugno 2000

Ruolo: Financial Controller Business Unit Export

Azienda: Sara Lee H&BC spa (Commercializzazione prodotti di largo consumo: Badedas, Sanex, Glysolid, Ambipur)

Da Settembre 1995

Ruolo: Responsabile Sistema Qualità Aziendale/Controller

Azienda: Faset spa (Progettazione, produzione, commercializzazione ed assistenza di apparecchiature elettromedicali e termali)

Milano, Marzo 2020

Simone Genazzini