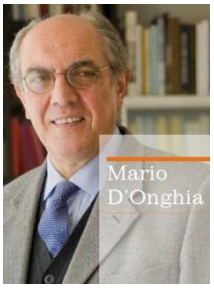
CURRICULUM PROFESSIONALE



PROFILO

Dirigente di aziende multinazionali e, successivamente, executive interim manager, consulente di direzione e docente, ha operato presso imprese private ed enti pubblici su progetti di sviluppo competitivo, di miglioramento gestionale, di motivazione delle risorse umane. Realizza programmi di alta formazione per il management pubblico e privato.

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	**D'ONGHIA, MARIO**
Indirizzo	**VIA VAL DI CANEPA, 122 – 16039 SESTRI LEVANTE (GE)**
Telefono	Fisso + 39 0185 469010 Mobile + 39 340 9190494
E-mail	mario.donghia@alice.it
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	5 AGOSTO 1949
Luogo di nascita	Taranto

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date	04/2010 – Oggi
• Attività professionale	Consulenza di Direzione, Progetti di marketing, Progetti di formazione
• Ruolo	Assistente della Direzione, Interim Manager, Formatore
• Principali mansioni e responsabilità	Assisto le Direzioni aziendali nella pianificazione dei progetti di miglioramento legati alle aree gestionali dell'azienda, alla qualità, alla pianificazione di marketing, allo sviluppo della motivazione del management e del personale. Tra gli incarichi del periodo:

- Aler - Comune di Milano - Ciclo di formazione ai quadri sul controllo di gestione.
- Xelon - Ciclo di formazione per Fincantieri su qualità ed organizzazione
- Xelon - Ciclo di formazione per Hylasoft su contract management
- Sogea - Ciclo di formazione per il Master HR - Gestione del personale
- Provincia di Genova - Centro Spinelli - Ciclo di formazione su project management
- Regione Liguria - Ciclo di formazione sulla qualità dei servizi
- Comune di Soverato - Progetto di marketing territoriale per lo sviluppo turistico
- Confesercenti - Programma formativo su PMI
- Associazione Europea Disgrafie - Progetto riorganizzativo e formazione
- Alpid - Ciclo di workshop sul processo decisionale in condizioni d'incertezza
- Regione Liguria - Workshop su valutazione risorse umane
- Unimeier - Docente progetti formativi per il management
- Isvap - Formazione sulla gestione d'impresa in ambito di Alternanza Scuola Lavoro
- Korian - Ciclo di formazione sulla comunicazione interna
- E-bag - Consulenza di direzione
- KCity - Progetto di riorganizzazione e di riposizionamento competitivo

• Date	07/2009 – 03/2010
• Azienda	Corus Group - Tata Steel - Milano
• Settore	Distribuzione acciaio
• Ruolo	Consulente della Direzione e Responsabile Formazione
• Principali mansioni e responsabilità	Per la Corus SC Milano, dopo l'acquisizione di Tata Steel, ho svolto attività di consulente della Direzione per la ristrutturazione organizzativa ed ho gestito progetti di formazione per l'implementazione dei principi di Lean Thinking e di Continuous Improvement.
• Date	01/2002 - 06/2009
• Azienda	Sina SpA - Gruppo ASTM Autostrada To Mi - Milano
• Settore	Ingegneria grandi infrastrutture di trasporto
• Ruolo	Consulente di Direzione, Interim manager e Responsabile Formazione
• Principali mansioni e responsabilità	Nel 2002, la Direzione di Sina, società di ingegneria del Gruppo ASTM, mi affida l'incarico di riorganizzare l'azienda con l'obiettivo di trasformare quello che era un importante studio di ingegneria in un'organizzazione strutturata e di avviare un programma di analisi e definizione dei processi per procedere alla certificazione di qualità. Dotata l'azienda di una struttura organizzativa adeguata alle importanti sfide che il mercato offriva, e raggiunto l'obiettivo della certificazione, la Direzione mi ha rinnovato, negli anni, diversi incarichi in funzione delle esigenze che via via si presentavano. Prima responsabile dell'Internal Auditing, poi della Pianificazione di Marketing e della Formazione.
• Date	09/2000 - 12/2001
• Azienda	Italjet SpA - Bologna
• Settore	Produzione motoveicoli
• Ruolo	Direttore Generale - Interim Manager
• Principali mansioni e responsabilità	Dopo la prima esperienza di interim manager, accetto un ulteriore incarico presso la Italjet SpA di Bologna, storica azienda produttrice di scooter e moto. La proprietà necessitava di un ricambio generazionale e di una forte spinta di rinnovamento di gamma. I risultati del periodo sono stati molto positivi sul piano commerciale. Collaborai con GE Finance, allora interessata ad entrare nel settore due ruote, per promuovere un piano di investimenti.
• Date	01/1999 - 06/2000
• Azienda	E.I.M. Gruppo Egon Zehnder - Milano
• Settore	Executive Interim Management
• Ruolo	Direttore Operativo - Interim Manager
• Principali mansioni e responsabilità	Vengo contattato da EIM per un incarico di interim manager presso la Emilio Di Mauro SpA, un'azienda grafica specializzata nella produzione di carte valori. La scommessa era quella di riposizionare l'azienda in crisi per il calo dei consumi di assegni bancari. Nell'anno e mezzo dell'incarico, l'azienda ha raggiunto importanti risultati attraverso la riconversione dalla produzione di assegni bancari in quella di biglietti elettronici di viaggio. I risultati costituirono una case history nell'emergente ambito dell'interim management conquistando spazi presso i media economici.
• Date	01/1995 - 11/1998
• Azienda	Customer Satisfaction Audit Srl - Milano
• Settore	Consulenza aziendale, Ricerche di Mercato
• Ruolo	Amministratore Unico
• Principali mansioni e responsabilità	Mosso dal desiderio di avviare un'attività professionale autonoma, accetto di gestire una società di consulenza specializzata nella misurazione della customer satisfaction, nella realizzazione e finalizzazione di piani di miglioramento competitivo, nella formazione. Attraverso una mirata attività commerciale vengono acquisiti importanti incarichi presso aziende di primaria importanza: B&B, Daunensteep, Citroen, Honda, Autostrada TO-MI, Rizzoli Libri, Conti Editore, Emilio Di Mauro, Nestlè/San Pellegrino, Osram, Elettro Bergamo-Bi Ticino, Caterpillar CGT, Ottica Galileo, IOM Essilor, Comunità Europea, Ministero del Lavoro, Comune di Genova, Corus Tata Steel, Goth Trasporti.

• Date	11/1991 - 12/1994
• Azienda	Ilva SpA - Genova
• Settore	Siderurgia
• Ruolo	Direttore della Distribuzione Nord Ovest
• Principali mansioni e responsabilità	Feci parte di una cordata di manager chiamata in Ilva dall'Ing. Gambardella che si poneva l'obiettivo di mutuare il modello di gestione privata in un contesto di azienda a partecipazione statale fortemente condizionata da inefficienze gestionali e da ridondanza di costi. Il processo di riorganizzazione è stato portato avanti fino al momento della privatizzazione. Nel periodo mi è stato affidato anche l'incarico di Direttore Commerciale della Sidercomit SpA, distributore dei prodotti Ilva su 20 magazzini di proprietà dislocati sul territorio nazionale. Partecipai alla due-diligence per l'acquisizione di Ilva da parte del Gruppo Riva.
• Date	10/1993 - 12/1994
• Azienda	Italtubi Spa - Torino
• Settore	Distribuzione prodotti siderurgici
• Ruolo	Amministratore Delegato
• Principali mansioni e responsabilità	Nel periodo, ho promosso e gestito l'acquisizione della Italtubi SpA di Orbassano, da parte dell'Ilva SpA, diventandone poi l'Amministratore Delegato.
• Date	09/1988 - 10/1991
• Azienda	F.I.V. Bianchi SpA - Treviglio (BG)
• Settore	Produzione biciclette
• Ruolo	Direttore Commerciale e Marketing
• Principali mansioni e responsabilità	Dopo i buoni risultati in Piaggio, la proprietà mi propone il ruolo di Direttore Commerciale e Marketing presso la Bianchi, allora controllata da Piaggio. Il periodo era quello dell'avvento della mountain bike. I risultati di vendita del triennio in cui ho operato costituiscono ancora il record aziendale. In particolare, mi sono impegnato in un radicale riposizionamento di prodotto e di immagine ed in una efficiente politica di make or buy.
• Date	11/1972 - 09/1988
• Azienda	Piaggio e C. SpA - Genova
• Settore	Produzione motoveicoli
• Ruolo	Direttore della Pianificazione di Marketing
• Principali mansioni e responsabilità	Nei 16 anni di Piaggio ho maturato la mia esperienza di base. Partito come ispettore alle vendite in diverse zone d'Italia, ho risalito la carriera commerciale fino alla responsabilità di area. Chiamato in sede, ho ricoperto dal 1984 al 1988 il ruolo di Direttore della Pianificazione di Marketing contribuendo alla ristrutturazione della distribuzione ed all'introduzione di nuovi strumenti di gestione e controllo delle reti di vendita, ancora oggi operativi.

(Segue)

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

• Date	1968
• Istituto di istruzione o formazione	Istituto Tecnico Commerciale
• Qualifica conseguita	Diploma Superiore
• Date	1968/1970
• Istituto di istruzione o formazione	Frequenza Università Economia e Commercio di Napoli
• Qualifica conseguita	Corso di laurea non completato
• Date	1988
• Istituto di istruzione o formazione	Scuola Isvor Fiat Marentino per Dirigenti (da Dirigente Piaggio)
• Qualifica conseguita	Miglioramento e sviluppo delle competenze manageriali
• Date	1991
• Istituto di istruzione o formazione	Scuola di Formazione IRI per Dirigenti (da Dirigente Ilva)
• Qualifica conseguita	Miglioramento e sviluppo delle competenze manageriali

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

PRIMA LINGUA — **ITALIANO**

ALTRE LINGUE

INGLESE
SUFFICIENTE

CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

DIRIGENTE D'AZIENDA, IMPEGNATO IN RUOLI DI RESPONSABILITÀ GESTIONALE IN DIVERSI SETTORI MERCEOLOGICI, SVOLGO ATTIVITÀ DI INTERIM MANAGER E DI CONSULENTE DI DIREZIONE CON PREVALENTI INCARICHI DI AFFIANCAMENTO AI VERTICI AZIENDALI PER PROGETTI DI RIORGANIZZAZIONE, RIPOSIZIONAMENTO E SVILUPPO, FORMAZIONE DIRIGENTI, QUADRI E RETI DI VENDITA.

CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

ENTRANDO IN AZIENDA RITENGO DI POTER ESSERE PARTICOLARMENTE EFFICACE NELL'ANALIZZARE E VALUTARE RAPIDAMENTE TRE ASPETTI DI BASE: IL POSIZIONAMENTO COMPETITIVO, I PROCESSI ED IL SISTEMA D'OFFERTA, LA STRUTTURA ORGANIZZATIVA E LA MOTIVAZIONE DELLE RISORSE UMANE. ALTRETTANTO RAPIDO È IL PROCESSO CHE SONO ABITUATO A GENERARE IN TERMINI DI PIANIFICAZIONE DELLE AZIONI DI MIGLIORAMENTO E DI LORO FINALIZZAZIONE.

CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE

UTILIZZO I PIÙ EVOLUTI STRUMENTI INFORMATICI E DI RETE E LE METODOLOGIE PIÙ ATTUALI NELL'AMBITO DELLE ATTIVITÀ DI INTERIM MANAGEMENT, DI CONSULENZA DI DIREZIONE E DI FORMAZIONE. PARTICOLARE ESPERIENZA HO MATURATO NELLA GESTIONE E NELL'UTILIZZO DI STRUMENTI PER IL MIGLIORAMENTO DEI PROCESSI , COME IL LEAN THINKING ED IL SIX SIGMA, E DEL CONTROLLO DI GESTIONE.

Autorizzo il trattamento dei dati personali per quanto previsto nel D.Lgs. 30.6.2003, n. 196



SI ALLEGA, DI SEGUITO, IL DETTAGLIO DELLE ESPERIENZE FORMATIVE

Allegato al CV di Mario D'Onghia

SINTESI DEI PRINCIPALI INCARICHI DI FORMAZIONE E CONSULENZA

Iscritto al Registro Formatori Professionisti A.I.F. ASSOCIAZIONE ITALIANA FORMATORI - N° Iscrizione 0157

- ***SINA SINECO - INGEGNERIA*** *Interim manager, consulenza organizzativa e formazione per progetti qualità e sviluppo della competitività, cicli formativi di change management*
- ***NESTLE' - SAN PELLEGRINO*** *Progetto di customer satisfaction su evoluzione canale grossisti*
- ***CITROEN*** *Rilevazione customer satisfaction su consumatori e clinic su nuovi modelli*
- ***HYLASOFT - SIEMENS*** *Ciclo di formazione sulla negoziazione e sul Contract Management*
- ***RIZZOLI LIBRI*** *Ciclo biennale di formazione su Capi Area e Forza Vendite*
- ***ELETTRO BERGAMO - BI TICINO*** *Ciclo biennale di formazione su responsabili punti vendita*
- ***GOTH TRASPORTI*** *Individuazione di domanda potenziale e definizione di un nuovo sistema d'offerta*
- ***GEORG FISHER*** *Riorganizzazione distributiva e customer satisfaction su canale grossista*
- ***COMUNE DI GENOVA*** *Ciclo di formazione ai Responsabili degli Uffici Pubbliche Relazioni sul tema: il Marketing nel Sistema Pubblico*
- ***COMUNE DI SESTRI LEVANTE*** *Progetto di riposizionamento turistico e ciclo di formazione per dirigenti*
- ***COMUNE DI SOVERATO*** *Progetto di marketing territoriale per lo sviluppo turistico*
- ***COMUNE DI FOLLONICA*** *Ciclo di workshop a dirigenti su evoluzione del modello di gestione della pubblica amministrazione e sulla comunicazione interna*
- ***ITALJET*** *Interim di Direzione Generale ed affiancamento alla proprietà per evoluzione generazionale e change management*
- ***ALPID*** *Ciclo di workshop sul processo decisionale in condizioni di incertezza*
- ***MINISTERO DEL LAVORO*** *Ciclo di formazione per imprenditoria giovanile: gestione e business plan*
- ***CONTI EDITORE*** *Progetto di marketing editoriale, customer satisfaction index sui modelli d'auto*
- ***NUOVA FIMA IMBALLAGGI*** *Progetto riorganizzativo e riposizionamento prodotti*
- ***E.I.M.*** *Executive interim manager per progetto di riorganizzazione della Emilio Di Mauro Spa*
- ***AED - ASSOCIAZIONE EUROPEA DISGRAFIE*** *Piano di riorganizzazione, sviluppo canale web e corsi su gestione d'aula*
- ***GALILEO INDUSTRIE OTTICHE*** *Interventi di riposizionamento e di efficienza logistica e distributiva*
- ***CORUS TATA STEEL*** *Progetto di Product Marketing Combination e di riorganizzazione dei processi distributivi, ciclo di formazione su management e forza vendite*
- ***FINCANTIERI*** *Ciclo di formazione sulla gestione della qualità*
- ***ALER MILANO*** *Ciclo di formazione sul controllo di gestione*
- ***PROVINCIA DI GENOVA*** *Corsi di formazione su Project Management*
- ***SOGEA*** *Docenza Master Organizzazione e Risorse Umane*
- ***CONFESERCENTI*** *Progetto formativo PMI*
- ***REGIONE LIGURIA*** *Workshop sulla valutazione delle prestazioni nel settore pubblico e privato*
- ***CONFINDUSTRIA ANCMA*** *Ciclo di formazione sulla gestione dei punti vendita del settore automotive*
- ***CATERPILLAR CGT*** *Ricerca di nuovi canali distributivi*
- ***IOM - ESSILOR*** *Progetto di riorganizzazione e di riposizionamento competitivo*
- ***OSRAM*** *Ricerca di customer satisfaction sui canali distributivi*
- ***REGIONE LIGURIA*** *Ciclo di formazione a quadri e dirigenti sulla qualità dei servizi*
- ***ISVAP*** *Formazione e-learning e teatro d'impresa in ambito di Alternanza Scuola Lavoro*
- ***KORIAN*** *Ciclo di formazione e role-playing in ambito di gestione dei servizi di assistenza domiciliare.*
- ***E-BAG*** *Consulenza di direzione e ciclo di formazione motivazionale*
- ***KCITY*** *Progetto di riorganizzazione e di riposizionamento competitivo*

ESPERIENZE IN AMBITO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE

- ***F.I.V. BIANCHI SPA*** *1988/1991 Direttore Commerciale e Marketing, gestione dei rapporti con i distributori internazionali, Responsabile della Filiale Bianchi USA di San Francisco e coordinamento dei fornitori del far east asiatico.*
- ***CORUS TATA STEEL*** *2009/2010 Attività di consulenza su progetto di delocalizzazione produttiva in Serbia..*
- ***SHAPE INTERNATIONAL*** *Dal 2012 Partner responsabile degli studi di fattibilità e delle ricerche di mercato per progetti di internazionalizzazione.*
- ***ALPID*** *Dal 2013 al 2017 Partner e coordinatore dell'area di consulenza su progetti di internazionalizzazione, gestione di modelli di analisi per la verifica dei requisiti per l'internazionalizzazione.*

Autorizzo il trattamento dei dati personali per quanto previsto nel D.Lgs. 30.6.2003, n. 196

