

DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DELL'ATTO DI NOTORIETA'

(Art. 47 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445)

Io sottoscritto MEAZZA ANDREA, nato a Lodi (LO), il 18.05.1970, residente a Lodi (Lc) n° 37,
consapevole delle sanzioni penali nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso
richiamate dall'art. 76 del D.P.R. 445 del 28 dicembre 2000, di falsi,

DICHIARO

- di riconoscermi nel profilo professionale descritto nell'Avviso di selezione per il conferimento dell'incarico di direttore del Consorzio per la Formazione Professionale e per l'Educazione Permanente;
- di possedere i requisiti specifici di ammissione alla selezione ed essere in possesso di tutti i requisiti generali di cui al punto 4 del suddetto avviso;
- la mia totale disponibilità a sostenere uno o più colloqui conoscitivi;
- di non avere in corso, alla data di presentazione della domanda, un rapporto di lavoro subordinato; né di aver riportato condanne penali, di qualunque genere anche se sia intervenuta riabilitazione; né di avere carichi pendenti di natura penale sulla mia persona.

Dichiaro, altresì, di essere informato, ai sensi e per gli effetti di cui al D. Lgs. n. 196/2003, che i dati personali raccolti saranno trattati, con strumenti informatici o mezzi telematici o supporti cartacei, esclusivamente nell'ambito del procedimento e delle finalità per i quali la presente dichiarazione viene resa.

Lodi, 19.10.2018

(luogo, data)

Il Dichiarante



Andrea Meazza

V. Ca

J

00 Lodi (LO)

99

.m



Curriculum Vitae

Esperienze Professionali

Aprile 2015–Ottobre 2018:

- **Operations Manager** presso **Randstad HR Solutions**, responsabile della divisione Career Management di Randstad (aree di expertise: Transizione Organizzativa nell'ambito di riorganizzazioni e ristrutturazioni - Employability, Talent mobility, mappatura della Workforce, Efficienza Organizzativa, Active Ageing e Transizione Individuale - Sviluppo e Consulenza di Carriera, Orientamento Professionale, Outplacement e Supporto alla Ricollocazione).
- Capo delle operations dei servizi di carriera di Randstad Italia, con la responsabilità del conto economico, delle persone, della strategia e dei risultati di business della divisione.
- Senior Manager del Gruppo Randstad, componente del Leadership Team e procuratore di Randstad HR Solutions, ho fatto parte dello *Steering Committee* per l'integrazione di Obiettivo Lavoro nel Gruppo Randstad guidando, come project leader, lo stream di lavoro career management e outplacement.

Achievements:

- ✓ Revisione processi e cambio strategia, con introduzione di nuovi servizi, che nel periodo hanno prodotto una crescita organica in grado di generare un incremento del Gross Profit del 240% e portare il margine Ebita (negativo in partenza) a livelli di profittabilità top di settore.
- ✓ Co-autore (insieme a Marco Ceresa, CEO e Managing Director Randstad Italia) del libro *"Alte Prestazioni"* sulla teoria delle Ancore di Carriera di Edgar Schein.
- ✓ Per conto di Randstad mi sono poi occupato della messa a punto dei concept e del relativo lancio dei programmi di *'Active Ageing'* e di *'Randstad Next'* (percorso di orientamento e reinserimento lavorativo per atleti professionisti).
- ✓ Docente al Master HR de *Il Sole 24 Ore* sui temi della transizione organizzativa e outplacement.

Aprile 2010–Febbraio 2015:

- **Market Vice President** presso **Right Management**, multinazionale del gruppo Manpower esperta nelle soluzioni di Talent & Career Management rivolte alla workforce. L'attività era diretta a primarie realtà (oltre l'80% delle prime 500 Fortune) con l'obiettivo di allineare la Talent Strategy alla Business Strategy per incrementare la produttività delle risorse (expertise: Talent Assessment, Leader Development, Performance Management, Employee Engagement & Workforce Efficiency, Career Transition & Outplacement).
- In qualità di MVP ero responsabile della prima linea del conto economico e delle operations commerciali della filiale italiana. Definizione della Go 2 market strategy, budget, pipeline management, direzione vendite e raccordo con la struttura di delivery - oltre alla gestione diretta di clienti direzionali - erano tra le attività principali.
- Come componente dell'EMEA Leadership Team di Right, una parte importante del mio lavoro riguardava l'individuazione e il conseguimento di sinergie di business cross-country tra le unit Right Management.
- Membro del Business Board di ManpowerGroup.

Achievements:

- ✓ Incremento fatturato del 230%, sviluppo della pipeline size del 340% (con concomitante contenimento dei costi di struttura e boost alle produttività individuali portando i componenti del team al picco delle loro performance storiche).

Ottobre 2001–Marzo 2010:

- **Project Leader & Sr. Consultant** presso **Mercuri International**, realtà internazionale di consulenza e formazione specializzata nel Sales e nel Sales Management, progettando, vendendo e gestendo interventi finalizzati al miglioramento dei risultati di business delle aziende clienti.
- Come **Deputy Manager** della filiale italiana avevo la responsabilità di essere la principale fonte di generazione di business per la unit e rispondevo dei risultati economici e qualitativi del team di consulenti che guidavo.

Principali attività connesse al ruolo:

Sviluppo del business:

- definizione e gestione iniziative finalizzate in primis all'acquisizione di nuovi clienti;
- attività di vendita diretta volta all'acquisizione di nuova clientela e allo sviluppo dei clienti esistenti;
- Deputy Manager, rispondevo dei risultati di uno dei due team di Mercuri Italia (l'altro riportava al Country manager) svolgendo le attività manageriali tipiche connesse a favorire efficienza ed efficacia della squadra (definizione target, review meeting, coaching, project design, steering attività in coerenza al sistema di KPI interno, recruitment consulenti).

Gestione e Delivery:

- Consulenza: mappatura processi di vendita, individuazione aree ottimizzazione, progettazione e implementazione interventi organizzativi volti a migliorare l'efficienza del lavoro di vendita presso le aziende clienti;
- Formazione: analisi competenze, individuazione gap da colmare, progettazione e gestione interventi formativi di aula e coaching rivolti sia al management che alla rete commerciale;
- coordinamento progetti internazionali e gestione workshop formativi anche a gruppi partecipanti di diversa nazionalità;
- era responsabilità del Project Leader agire da Concept Coach; attività interna volta a sviluppare le competenze dei consulenti Mercuri Italia e a supportare l'implementazione locale del know-how sviluppato a livello corporate.

Achievements:

- ✓ *Top sales guy award* nel 2007, 2008 e 2009.
- ✓ Ho fatto parte del project team internazionale istituito da Mercuri per il design di *Sales Strength Analysis*, un sistema integrato di KPI's per l'analisi delle sales performance e dello stato di salute delle strutture di vendita.
- ✓ Sul tema della *Sales Excellence* e dell'*Execution della Strategia sul campo* ho tenuto, come relatore, diversi speech.

Novembre 1997–Settembre 2001:

- **Brand Manager** largo consumo alimentare presso **Cirio De Rica SpA**.

Nel mio periodo in Cirio ho gestito il marketing mix di numerosi prodotti a marchio *Cirio* e *De Rica* spaziando in diversi mercati: conserve di pomodoro, legumi in scatola, olio d'oliva, zuppe e sughi pronti (alcuni brand: *Pelati Cirio*, *Polpaprona De Rica*, *Polpapiù*, *Passata Rustica*, *Passata Verace*, *Salsa Rubra*, *Piselli Cirio*, *Olio Cirio* – oltre il 50% della Divisione Conserve).

Principali esperienze maturate:

- Numerosi lanci di prodotto: *I Pomidorini Cirio*, *Fior di Filetti Cirio*, *Ketchup Squeeze*, *I Sughi Rustici*, *Le Ortoidee*;
- Campagne pubblicitarie sia istituzionali che di prodotto, campagne promozionali rivolte al trade, analisi di mercato, ricerche di mercato quali-quantitative, definizione politica di pricing, presentazione piani lancio e piani promo alle vendite, progetti di category management in collaborazione col trade, materiale pop, packaging, budgeting, etc;
- Breve esperienza nelle vendite sul canale GDO in affiancamento al National Key Account.

Altre esperienze lavorative

1997: Product Manager presso **Wella Italia SpA** – Marketing Divisione Salone.

Gestione iniziative speciali volte alla fidelizzazione dei top clients aziendali (seminari manageriali, tecnici e stilistici, eventi e azioni di direct marketing rivolte a k clients e catene).

1996: Responsabile Ricerche di Mercato presso **Cagiva Motorcycles SpA**.

Progettazione impianti di ricerca e gestione field di varie indagini di mercato su modelli in lancio a marchio *Cagiva* e sulla customer satisfaction modelli *Husqvarna*. Durante la mia esperienza in Cagiva ho partecipato all'organizzazione delle attività fieristiche (EICMA) e alla stesura del piano di rilancio dello storico marchio *MV Agusta*.

1995 e durante gli studi universitari:

- **Studi di fattibilità economica** presso primaria società di ingegneria su grandi opere pubbliche.
- **Assistente contabile** presso FederCoop Emilia Nord, società di consulenza fiscale e contabile per imprese cooperative del territorio di svariati settori produttivi.
- **Agente per conto di concessionaria** che gestiva spazi pubblicitari di diverse testate locali.

Formazione Scolastica

- Laurea in Economia Aziendale con specializzazione in Marketing conseguita presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano. Votazione 104/110.
Tesi discussa: "Le Potenzialità della Pubblicità Esterna nel Contesto Evolutivo dei Mass Media in Italia" (a. a. 1995-96).
- Diploma di Maturità Scientifica presso Liceo Statale G. Gandini di Lodi (1989).

Formazione professionale

- Chally Certified Assessor (The Chally Group, 2011)
- Feedback for Empowerment (SeStante, 2017)
- Le Ancore di Carriera di E. Schein (Firenze, 2016)
- Total Talent Architecture (Randstad Corporate Program, 2015)
- Advanced Sales Negotiation Program (The Rain Group, London 2014)
- The Leadership Curriculum (2 years international Corporate Talent program, Right Management 2012-2013)
- Salesforce super user Certification (SalesForce DC, 2012)
- Leadership in The Human Age (ManpowerGroup, Amsterdam 2012)
- Accelerating Sales Performance Through People (Right Management, Bruxelles 2012)
- Strategic Workforce Consulting Certification (ManpowerGroup, Milwaukee 2011)
- Solution Selling Process Certification (MPG 6 modules certification, London 2010).
- Numerosi corsi in ambito Sales Management: *Designing Sales Strategies* (London 2004); *Making Strategies Happen - turning Strategy into Results* (Barcellona 2003); *Mapping & Analyzing Sales Processes* (Dusseldorf 2008); *Sales Management Process Efficiency* (CapeTown 2006); *Designing Tools & Enablers for Sales* (Prague 2007); *Steering 1 to 1 Review Meetings* (Paris 2005); *The Key Account Management Model* (St. Gallen University 2003).
- E in ambito Sales & Marketing: *The Differentiated Selling Model* (Paris 2005); *Consultative Selling* (Lubiana 2008); *Assertive Selling* (Milan 2007); *Expertise Selling* (Oslo 2002); *Need Selling Approach* (Stresa 2003); *Sales Impact Training* (Stockholm 2004); *Category Management* (Lion 2004).
- Project Management: *MIPROMS Certification – MI Project Management System* (Amsterdam 2001).

Conoscenze Linguistiche

- Inglese: ottima sia parlata che scritta
- Francese: discreta.

Conoscenze Informatiche

- Windows office, applicazioni Google, Internet
- Salesforce.com CRM
- Software IRI e Nielsen per le analisi di mercato.

Altro...

padre di due bimbi, adoro viaggiare in moto e Caravaggio. Ho avuto la grande fortuna di donare il mio midollo osseo.

