

PAOLO MAI

Laurea in Economia e Commercio Università di Padova, indirizzo economico gestionale

<Master in management e gestione aziendale (Verona Innovazione)><Efficacia ed efficienza manageriale (Formazione Sole 24 Ore)><Programma manageriale per manager PMI (Associazione Industriali)><Coaching come condurre i collaboratori al miglioramento delle prestazioni (Formazione Sole 24 Ore)><Gestire sviluppare e motivare il personale (Formazione Sole 24 Ore)><Gestire motivare e valorizzare i collaboratori (Formazione Sole 24 Ore)><Strumenti di controllo di gestione<Public speaking<Negoziazione nelle organizzazioni<Comunicazione e ascolto

Iscritto all'elenco degli INNOVATION MANAGER al Ministero dello Sviluppo Economico Certificato in INNOVATION MANAGEMENT con il Global Innovation Management Institute (Massachusetts-USA)

Temporary Manager, Consulente, appassionato, curioso, innovativo, porto nuove conoscenze, aiuto a superare le difficoltà, a migliorare, ricerca e sviluppo opportunità.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2016
oggi

EMPEIRIA (Componente del direttivo, supporto formazione)

Associazione TM

**Skills
progetti
gestiti e
realizzati**

Gestione acquisti, gare e appalti| Coordinamento fornitori, progetti e forniture, gestione capitolati| Efficientamento contrattualistica| Ricerca fornitori| Miglioramento capitale circolante e gestione scorte| Implementazione controllo di gestione| Controllo e efficientamento dei costi| Individuazione KPI| Budget |Conto economico previsionale e consuntivo per centro di reddito, controllo marginalità e costi| Gestione commesse e investimenti| Riorganizzazione finanziaria| Ricerca nuova finanza| Controllo flussi di cassa reportistica storica, presente e proiezione futura| Ritorno degli investimenti con l'analisi dei flussi di cassa realizzabili| Analisi flussi di processo, eliminazione degli sprechi| Riduzione giorni medi di incasso| Gestione parte manageriale progetto passaggio generazionale| Gestione e contributo alla soluzione di crisi aziendali| Conoscenza del Business Model Canvas.

Pricing, gestione listini di vendita| Visione strategica| Marginalità prodotti| Miglioramento marginalità azienda| Mix di vendita| Lettura del mercato| Nuovi canali| Inserimento nuovi prodotti e servizi| Nuove proposte commerciali| Reportistica per miglioramento criticità, controllo e innovazione| Crescita risorse umane| Analisi di mercato, di vendita e dell'ambiente circostante| Business plan per brand e segmento di prodotto|

Responsabilità del budget| Realizzazione piano industriale, commerciale per raggiungere il break even| Piano di Marketing| Responsabilità reparto commerciale| Gestione e sviluppo reti di vendita, dei punti vendita diretti, e in franchising.

**Principali
attività
svolte come
Temporary
Manager**

Gestione contratti e contrattualistica, ricerca fornitori, rinegoziazione contratti, controllo tempistiche e corretta esecuzione delle forniture, risultato diminuzione costi, ottimizzazione delle forniture, coordinamento fornitori, diminuzione della spesa e del circolante e dei costi di fornitura, con il mantenimento e miglioramento del livello della qualità e della assistenza.

Controllo delle attività economico e finanziarie con report e KPI, gestione area finanziaria, pianificazione finanziaria, cash-flow, rapporti con istituti di credito, risultato conoscenza della situazione e delle possibilità di sviluppo sostenibili.

Gestione e controllo dei costi, risultato inserito e implementato controllo di gestione.

Analisi dei flussi interni, digitalizzazione delle attività, risultato miglioramento della efficienza, eliminazione ridondanze attività, upgrade gestione dati aziendali

Ottimizzazione della gestione portando un risparmio nei costi e nella gestione organizzativa, risultato diminuzione costi generali e di struttura.

Supporto nelle decisioni strategiche, miglioramento dei flussi aziendali e delle marginalità, con strumenti operativi, fornitura di piano industriale e forecast

Passaggio generazionale, supporto per la gestione delle attività, risultato accompagnato l'azienda al passaggio delle consegne.

Attività di marketing operativo, sviluppo delle attività con comarketing interno ed esterno, inserimento CRM, risultato aumento dei clienti e miglioramento della fidelizzazione.

Nuovo format accettazione clienti, risultato aumento valore dello scontrino medio.

Inserimento nuovi servizi, risultato ottimizzazione della proposta commerciale, miglioramento del mix di vendita.

Miglioramento dei flussi informativi fra i reparti, automatizzazione processi, risultato migliorato la conoscenza delle attività e della efficienza aziendale

Sviluppo rete commerciale con inserimento nuove figure e nuovo canale di vendita, risultato incremento del fatturato

Analisi del mercato e dei concorrenti, risultato miglioramento della offerta e del mix di servizi e prodotti. Sviluppato programma di manutenzione mezzi a noleggio, risultato aumento dell'efficacia del servizio e della redditività.

2002 - 2015	PNEUSMARKET Spa <i>Automotive: assistenza e vendita pneumatici e meccanica, servizi ai privati e alle aziende</i>
Principali attività	<p>Managing Director / Direttore Generale. Società che occupava 100 persone con un fatturato de € 28 Mil. Gestito ed organizzato i punti vendita diretti e una rete di negozi in franchising, sviluppo, della penetrazione sul territorio, inserimento di nuovi servizi. Attività di gestione area finanziaria, pianificazione finanziaria, cash-flow, reportistica finanziaria, di controllo di gestione. Realizzato risparmio di costi del 14%, gestione e responsabilità del personale, attuando una riorganizzazione interna con benefici sui costi e sulla organizzazione del lavoro, delega sugli acquisti, sugli investimenti con gestione diretta e coordinamento, responsabilità e gestione di un magazzino per lo stoccaggio e la logistica. Gestione e ottimizzazione del circolante riducendo i giorni medi di incasso e ottimizzato il capitale investito nel magazzino con un risparmio di risorse di € 1 Mil. Effettuato analisi di mercato e di vendita, definito il business plan per brand e segmento di prodotto, redatto il piano annuale di marketing, pianificato e gestito il forecast di vendita, coordinato le attività del dipartimento commerciale, definito il budget. Organizzato i flussi di informazione, migliorato la reportistica. Gestito la fusione fra due Società.</p>
1990 - 2002	MAI TYRE SERVICE Srl <i>Start-up di una nuova società nata come ramo d'azienda del Gruppo Mai Holding</i> <i>Automotive: commercializzazione e distribuzione pneumatici</i>
Principali attività	<p>Direttore Commerciale e Responsabile Acquisti. <i>Area Commerciale:</i> direzione e controllo dei responsabili pdv; raggiungimento obiettivi di fatturato e marginalità; organizzazione e gestione del personale; organizzazione lay-out pdv, operazioni di marketing. <i>Area Acquisti:</i> pianificazione annuale dei beni e servizi necessari con stima dei costi, ricerca e selezione dei fornitori. Gestito l'aumento dei punti vendita con nuove aperture in nuovi territori.</p>
1982 - 1990	Gruppo MAI Holding occupazione 150 addetti, fatturato € 30 Mil. <i>Gruppo di Società che lavorava nel campo della ricostruzione degli pneumatici, e nel commercio B2B con punti vendita e B2C</i>
Principali attività	<p>1986-1990 Controller e Responsabile Amministrativo MAI SERVICE S.r.l Redazione del bilancio d'esercizio del report consuntivo della contabilità, della gestione dei rapporti con le banche ed i fornitori, del controllo della gestione del patrimonio della società, gestione dei processi contabili ed amministrativi, verifica della regolarità e legittimità degli atti amministrativi e dei contratti attivi e passivi, inserito in azienda dei report economici e finanziari, e una reportistica basata su indici di bilancio. Obiettivi: raccolta dati economici e patrimoniali, redazione di piani di gestione finanziaria a breve e medio periodo, ottimizzazione entrate ed uscite con controllo fidi clienti e gestione incassi.</p> <p>1983-1985 Responsabile Contabilità e Controllo di Gestione MAI SPA Redazione bilancio di esercizio e report consuntivo di contabilità, gestione di rapporti con le banche ed i fornitori. Responsabilità: Ottimizzazione entrate ed uscite finanziarie con controllo fidi clienti e gestione incassi.</p>

LINGUE STRANIERE

Inglese ottima conoscenza uso professionale, faccio parte della associazione internazionale Toastmaster, sede di Verona

HOBBY E VOLONTARIATO

Mi piace leggere e documentarmi sulla storia del periodo dell'Impero Romano e contemporanea, in particolare della prima e seconda guerra mondiale, fare escursioni in montagna a contatto con la natura.

Volontario per una associazione che si occupa di assistere i senza tetto, e per una associazione che aiuta le persone a trovare un lavoro.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali, ai sensi dell'art.13 D.lgs. del 30 giugno 2003 n. 196 e degli art. 6 e 13 GDPR 679/16