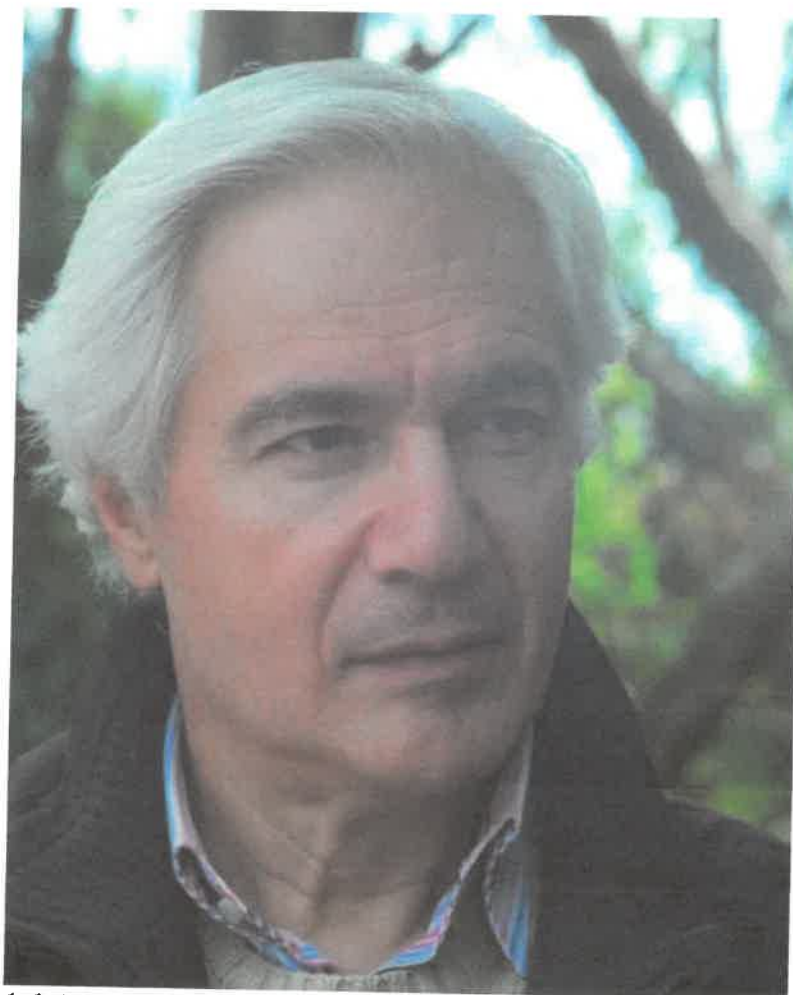


Sandro ROSELLA



Militare - Ufficiale I Aeronautica Militare dal 1968
Dipendente EXXON dal 1970
Dipendente AMPEX dal 1983
Dipendente TELECOM (Sip da maggio 1984)
Consulente d'Azienda dal 2006

qualifica: dirigente

lingue straniere: inglese (ottima conoscenza)

CURRICULUM

LIBERO PROFESSIONISTA

Consulente d'Azienda, sia per i processi interni (studio degli equilibri quali/quantitativi, strutturali e dimensionamenti, pesatura posizioni, centratura retribuzioni, adeguatezza ai ruoli, interfacce interne, formazione, sviluppo) che per la missione e posizionamento sul mercato (attuale ed in prospettiva di sviluppo - attraverso lo studio della qualità e correttezza operativa e la proposizione della strumentazione necessaria allo sviluppo atteso -).

A handwritten signature in blue ink, consisting of a stylized 'R' followed by a cursive 'osella'.

In un caso (Cooperativa Costruttori – Ferrara- Gruppo sottoposto ad amministrazione straordinaria), si è occupato, in collaborazione diretta con i Commissari, della valutazione e gestione (in prima persona) delle Aziende del gruppo, attraverso l'analisi dello stato operativo, commerciale e finanziario e della valutazione delle possibilità di recupero delle stesse.

TELECOM ITALIA

- Responsabile territoriale nell'ambito delle Puglie, Abruzzo e Molise e Lazio con deleghe alla gestione e sviluppo dei settori: Personale - Tecnico - Commerciale - Amministrativo - Relazioni Esterne - Qualità - Supporto operativo. Sono stati ottenuti riconoscimenti nei settori del Personale (per il buon clima relazionale instaurato), Tecnico (per i risultati di gestione), Commerciale (Territorio primo classificato in ambito nazionale) Relazioni Esterne e Industriali (per i buoni rapporti con i mezzi di informazione e le Autorità e i Sindacati).
-

Precedenti responsabilità

- Responsabile della rete commerciale nazionale Privati/Affari presso Direzione Generale
Oltre alle attività tipiche di questo settore sono stati sviluppati i seguenti "task":
 - Rappresentante italiano presso CEPT (CEE) per coord. e svil. temi di marketing
 - Progettazione e realizzazione corsi di formazione per dirigenti e quadri
 - Ideazione Manuale Trattativa Commerciale (ergonomico per personale inesperto)
 - Ideazione ed analisi di fattibilità della Rete Commerciale Indiretta (InSIP)
 - Progetto per la realizzazione del settore di Telemarketing
 - Progetto di architettura sistemi informativi cont. ed extracont. a supporto att. comm.le
 - Ideazione del primo progetto di operatività multimediale per l'attività commerciale...(segue)
 - Piano di incentivazione e dimensionamento venditori
 - Studio sulla automatizz. della logistica dei materiali: livelli scorta e riordino
 - Analisi di fattibilità di una piattaforma per attribuzione e analisi Costi di Marketing
 - Studio di metodologie per la diffusione e l'applicazione dei principi di Policy Deployment e Qualità
 - Senior advisor per l'adeguatezza ai parametri della Qualità in regime dinamico (ISO 9000)

Corsi recenti ed aggiornamenti periodici

Seminari presso studi di consulenza sulla situazione economica e politica italiana e sui relativi impatti internazionali
Internet: mercato virtuale opportunità reale
Economia e finanza aziendale: il Bilancio reale
Il mercato del lavoro: nuove forme contrattuali (vantaggi e svantaggi per l'Azienda)
Evoluzione dei rapporti operativi e gestionali (dirigenti, quadri, impiegati, tecnici)
La filosofia di xDSL e il suo mercato potenziale
Obiettivi e valutazione delle prestazioni come leva motivazionale
Abilità manageriali nei contesti internazionali
Corsi di aggiornamento professionale/manageriale presso università Bocconi

Rosa

AMPEX (1983-1984)

- Responsabile della Divisione Nastri Magnetici

Alle dirette dipendenze dell'Amministratore Delegato, responsabile (commerciale, tecnico, del marketing, della logistica, del credito e del personale) per L'Italia, i paesi mediterranei e l'Africa.

Per le aree considerate più l'Europa continentale ha operato ad interim come responsabile delle Relazioni Esterne incluse tutte le attività per l'organizzazione di fiere e mostre.

Nel periodo considerato, è stato anche responsabile della trasformazione dell'Azienda da filiale sud europea a "centro di profitto", attraverso la determinazione di mezzi, tempi e modi per la sua realizzazione, operando a stretto contatto con la Casa madre negli Stati Uniti.

ESSO ITALIANA (1970-1983)

- Responsabilità varie di line e di staff

Ha maturato una significativa esperienza commerciale ad ampio spettro, attraverso crescenti livelli di responsabilità: da posizioni di addetto commerciale tecnico ed amministrativo per i clienti industriali, alla gestione dei rapporti, a livello nazionale con Enti Pubblici e Militari (ministeri, Carabinieri, Federconsorzi, ecc.) e con clienti nazionali (Fiat, Sip, Italcementi, Enel, ecc.).

Si è successivamente occupato di tutti i settori tipici di coordinamento e controllo (Costi di mktg, pricing, internal auditing, sistemi informativi, formazione, business plans, valutazione di investimenti, previsioni commerciali, campagne di incentivazione, ecc) e della creazione e sviluppo del settore "agentidicommercio".



Nota a corredo del Curriculum di
Sandro ROSELLA

E' il riassunto di oltre trentacinque anni di attività: la prima metà con due aziende (Esso ed Ampex) che "vivono" di innovazione commerciale e fantasia di marketing, il resto con Sip/Telecom come attore e spettatore del suo sforzo di trasformazione da monopolio a libero mercato.

Durante i primi cinque anni presso la Esso, ho percorso tutte le tappe della carriera impiegatizia, occupandomi prevalentemente di vendita e di coordinamento, per poi affrontare tutte le problematiche di interfaccia interna ed agenti.

In Ampex, la divisione a me affidata ha conseguito dopo i primi 4 mesi un +20 % del fatturato, solo sistematizzando e organizzando il settore logistico, ed ha ottenuto un +30 % complessivo come valore di uscita.

L'esperienza Sip/Telecom è stata caratterizzata, all'inizio, da un grosso impegno progettuale funzionale all'adattamento al mercato in regime di concorrenza e, dal '92 sul territorio a dialogare produttivamente con collaboratori, clienti e istituzioni, ma anche, a confrontarmi con lo "sciovinismo monopolista" della vecchia dirigenza aziendale.

Ritengo che questi inevitabili "confronti" professionali e culturali abbiano conferito alla mia professionalità un notevole allargamento in termini di capacità di mediazione e negoziazione.

Sono convinto che marketing, vendita e comunicazione richiedano solo piccoli adattamenti geografico-merceologici al patrimonio di esperienza e naturale disposizione.

In fondo, il riscontro di ogni attività è quello di acquisire consenso/risultato esterno ed interno attraverso un prodotto complessivo variamente composto ed articolato di validità e spessore.

Esercito la massima attenzione verso l'elemento umano, che considero l'unico trasduttore efficace di politiche aziendali e organizzazioni ed immagine.

Considero il "clima" aziendale un substrato fondamentale per sviluppare e veicolare i temi e i tempi dell'impresa indirizzati all'attuazione degli obiettivi.

