CRISTIANO MONTESI

Maiolati Spontini (ANCONA)
ITALY

Mobile: +39 3312058596
E-mail:
cristianomontesi@msn.com



- *Missione, visione e Strategia*
- *Leadership esecutiva*
- *Gestione P & L*
- *Budget e previsioni*
- *Pianificazione strategica aziendale*
- *Organizzazione e operatività*
- *Nuovo sviluppo aziendale*
- *Alleanze strategiche e Partnerships*
- *Marekting strategico*
- *Vendite e branding*
- *Gestione*
- *Pubblicità, PR e comunicazioni*
- *Team building*
- *Comunicazioni multiculturali*

- Membro Comitato Elettrotecnico Italiano - CEI CT46 (Cavi simmetrici e coassiali, cordoni, fili, guide d'onda, connettori per radiofrequenza)

- Relatore "Manuale della Sicurezza 2019" – Sezione cavi e componenti delle connessioni

- Assessore al Bilancio, Patrimonio, PNRR del Comune di Maiolati Spontini (2019-2022) (2023-2026)

STORIA PROFESSIONALE

ERAYA SRL, ANCONA, ITALIA

Presidente del consiglio di amministrazione e CEO (da luglio 2023 ad oggi)

Responsabilità:

• Responsabile degli aspetti commerciali, produttivi e organizzativi dell'azienda
• Fornire pianificazione strategica, sviluppo del business internazionale, marketing, comunicazioni aziendali e vendite.
• Ha supervisionato le funzioni esecutive complete, tra cui pianificazione strategica, operazioni, finanza, P & L, marketing, risorse umane e amministrazione.
• Responsabile della riconciliazione mensile di tutte le entrate di vendita e budget relative alle attività di vendita.
• Sviluppo e conduzione di programmi di formazione per aumentare i livelli di competenza degli addetti alle vendite
• Espansione del portafoglio clienti dell'azienda sviluppando le opportunità di business
• Negoziare le migliori tariffe al fine di fornire i servizi più competitivi e fare in modo che i clienti possano beneficiare delle sinergie e delle efficienze.
• Visitate i principali clienti / distributori per raccogliere informazioni sui concorrenti e sui diversi prodotti sul mercato
• Lancio e commercializzazione di nuovi prodotti (connettori, strumenti di crimpatura ...) e nuovi cavi (HD, resistenti al fuoco ...).

ELAN SRL, ANCONA, ITALIA

Amministratore delegato e CEO (da maggio 2011 a giugno 2023)

Responsabilità:

• Responsabile degli aspetti commerciali, produttivi e organizzativi dell'azienda
• Fornire pianificazione strategica, sviluppo del business internazionale, marketing, comunicazioni aziendali e vendite.
• Ha supervisionato le funzioni esecutive complete, tra cui pianificazione strategica, operazioni, finanza, P & L, marketing, risorse umane e amministrazione.
• Responsabile della riconciliazione mensile di tutte le entrate di vendita e budget relative alle attività di vendita.
• Sviluppo e conduzione di programmi di formazione per aumentare i livelli di competenza degli addetti alle vendite
• Espansione del portafoglio clienti dell'azienda sviluppando le opportunità di business
• Negoziare le migliori tariffe al fine di fornire i servizi più competitivi e fare in modo che i clienti possano beneficiare delle sinergie e delle efficienze.
• Visitate i principali clienti / distributori per raccogliere informazioni sui concorrenti e sui diversi prodotti sul mercato
• Lancio e commercializzazione di nuovi prodotti (connettori, strumenti di crimpatura ...) e nuovi cavi (HD, resistenti al fuoco ...).

ETS MIDDLE EAST FZE., DUBAI, UAE (CATERPILLAR)

Direttore Generale (Gen 2006 - Apr 2011)

Responsabilità:

• Riportava direttamente al CEO del gruppo, responsabile dei rapporti di P & L e del budget della business unit.
• Gestione delle operazioni PDI e distribuzione in uscita.
• Gestione delle relazioni con i porti di Dubai.
• Supervisione dei debiti / crediti clienti.

• Creazione e presentazione delle matrici di acquisto e della gestione.
• Supporto di tutte le procedure seguendo le normative governative e la legge del posto.
• Fornire feedback ai vari management di produzione e di acquisto per migliorare la supply chain
• Responsabile della riconciliazione mensile di tutti gli acquisti e del budget in relazione alle attività
• Creazione di previsioni di inventario e negoziazione del contratto e processo di acquisto dei fornitori gestiti.
• Interagire con i clienti interni per identificare i problemi e fornire supporto in base alle esigenze.
• Sviluppare e condurre programmi di formazione per aumentare i livelli di abilità della forza lavoro.
• accertamento della conformità con piani, procedure e standard aziendali.
• costituzione della compagnia negli Emirati Arabi Uniti seguendo le regole della zona franca (Jafza)
• Stabilire nuovi flussi e linee di traffico che rendono il centro di distribuzione Caterpillar un hub di successo che fornisce macchine ai concessionari interessati in Medio Oriente, Africa orientale e occidentale.
• Ampliato il portafoglio clienti dell'azienda, sviluppando le opportunità di business per i principali produttori (Volvo, Komatsu, Doosan).
• Dirigere il reparto Risorse Umane e assicurarsi che i dipendenti si integrino e cooperino tra loro dividendo ruoli e competenze.
• Negoziare le migliori tariffe al fine di fornire i servizi più competitivi e fare in modo che i clienti possano beneficiare delle sinergie e delle efficienze.

PGN LOGISTICS LTD., TROWBRIDGE, UK (CASE NEWHOLLAND)

Direttore operativo (Giu 1996 – Dic 2005)

Responsabilità:

• Gestione dei flussi in entrata e dei flussi in uscita di 3 stabilimenti di produzione.
• Gestione delle operazioni di stoccaggio e piazzalaggio.
• Gestione delle negoziazioni con i fornitori e sub fornitori.
• Preparazione di rapporti statistici e rapporti di P & L.
• aggiornamenti sulla logistica e i trasporti europei e di tutto il mondo di macchine per l'agricoltura e movimento terra.
• Stabilite nuove linee di traffico da diversi impianti CNH a St. Valentin (Austria) per trasmissioni, assali, cabine per garantire la consegna "just in time" delle merci agli stabilimenti di produzione coinvolti, negoziando il giusto livello di servizio e tempi di transito.
• Creato un centro PDI nello stabilimento di produzione (Pre Delivery Inspection), che ha garantito la qualità secondo gli standard del produttore e del concessionario.
• responsabile del P & L dell'ufficio austriaco e dei flussi di fatturazione secondo le regole internazionali di PGN UK (la holding dell'organizzazione).
• Creazione di nuovi flussi mondiali di macchine movimento terra (escavatori cingolati e gommati dei marchi FiatKobelco e O & K).
• Impostare il centro PDI esternalizzando l'attività a un fornitore e organizzando procedure e listini prezzi di tutte le operazioni come smontaggio di parti, confezionamento di accessori, macchine ridotte in casse, risparmiando circa il 20% dei costi di distribuzione nella catena di fornitura.

EDUCAZIONE

Diploma di Ragioneria e Commerciale, P. Cuppari, Jesi, Italy (1994)

Formazione e work-shop frequentati

Il Sole 24 ORE – "Digital transformation" – 09-2016
Luiss Business School "E-commerce – how to sell on line" – 10-2015
Luiss Business School "People Management" – 11-2014
World Masterclass "La nuova leadership" – 10-2014
Comitato Elettrotecnico Italiano "Impianti fotovoltaici con batterie e accumulatori" – 07-2013
Marchet School – "Marketing, communication and sales" – 12-2012
Caterpillar "Velocity Training", Malaga (Spain) – 06-2007
FIAT ISVOR "Self esteem training" – 1997

Competenza informatica

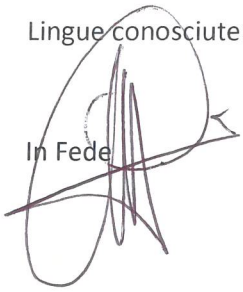
Office Package, Windows, MS Word, MS Excel, Power Point, Outlook, AS/400

Informazioni personali

Data di nascita: 7 gen, 1976

Lingue conosciute: Fluente - Inglese, Italiano Basico – Tedesco

In Fede



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi dell'art. 13 del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).