



ESPERIENZE PROFESSIONALI

Gennaio 2013 – oggi

Tascapan.com

Startup relativa allo sviluppo dei piccoli produttori della regione Valle d'Aosta. Sviluppo di un e-commerce dedicato alla promozione e la vendita dei prodotti di nicchia regionali. Da Aprile 2015 il progetto è affiancato dalla gestione del museo etnografico Maison Bruil d'Introd.

Ruolo: ideatore e amministratore. Lancio del portale tascapan.com avvenuto a fine settembre 2014.

Settembre 2011 – Dicembre 2013

Blupeter Srl (Solving Efeso Group) - Milano

Business unit di una società di consulenza multinazionale (fatturato: 80M€ dipendenti: 450) con forti competenze nel campo della strategia.

Ruolo: Consulente – Esperienza di lavoro con la società in questione che ha comportato il mio coinvolgimento in team i cui principali obiettivi e risultati sono stati i seguenti:

- Riduzione costo e ottimizzazione del flusso industriale per una compagnia automotive leader in Italia:
 - Assessment step: analisi del potenziale legato all'ottimizzazione del flusso industriale del carbonio e del possibile outsourcing
 - Buyer improvement step: miglioramento dei fornitori attuali e analisi del potenziale (RfI, NDA, RfQ, ...)Savings ottenuti: oltre 4k€ per autovettura, totale 1,3M€ in 8 anni
- International Joint Venture start up per un'azienda della difesa specializzata in produzione missilistica:
 - Valutazione IPR (intellectual property): analisi dei costi non ricorrenti sostenuti durante tutto lo sviluppo
 - Business case study: analisi di costi e ricavi, capex, costi ricorrenti e non ricorrenti, SG&A, workshare...
 - Redazione di un report a supporto della fase di start up della JV con dettaglio sull'analisi di mercato, organizzazione, maturity gate...Obiettivo: dare supporto all'azienda in questa fase di lancio della JV
- Supporto come esperti finanziari in un caso di arbitrato internazionale per un'azienda della difesa specializzata in produzione di siluri:
 - Valutazione del *lucrum cessans* e del *damnum emergens* attraverso discount cash flows e analisi di perdite su mercati potenzialiObiettivo: danno valutato e richiesto alla controparte maggiore di 80M€
- Progetto di "Should cost" su un programma sperimentale per una compagnia leader del settore aerospace:
 - Fase iniziale: analisi e miglioramento della BoM (passando dalla E-BoM alla P-BoM)
 - Secondo step: stima delle ore e del costo del materiale per famiglie e sottofamiglie selezionate attraverso l'uso di benchmark interni ed esterni, regressioni lineari e software di stima per componenti aerospace
 - Terzo step: analisi delle opportunità legate alla P-BoM e del saving potenzialeObiettivo: saving del 40% (-0,3M€ e -5kh) sul costo totale dell'airframe
- Altri progetti: redazione draft offerte, riorganizzazioni aziendali e analisi di attrattività di business

COMPETENZE INFORMATICHE

MS Office, Autocad e programmi 3d (3DVia, Catia, Sketchup...), Software statistici (JMP-SAS), Cost Estimating Software (SEER), cloud based web analytics software

LINGUE

Inglese (fluente), Francese (madrelingua), Italiano (madrelingua)

EDUCAZIONE

- 2005 – 2011 Politecnico di Milano – Laurea Magistrale in "Ingegneria Gestionale – Gestione del Costruito"
Focus su logistica, finanza, organizzazione e project management, voto 110/110
- 2012 – ... Università Bicocca, Milano – Laurea Magistrale in "Marketing e Mercati Globali" – in corso
- 2000 – 2005 Liceo scientifico matematico – PNI (Piano Nazionale Informatico)
- Estate 2004 Corso di Inglese e comunicazione presso ELC – Santa Barbara (California)

INTERESSI PERSONALI

Pratica agonistica dello sci di fondo, sci alpinismo (campione italiano nel 2004) e corsa in montagna. Consigliere dello sci club Drink, ente organizzatore dei campionati mondiali a Pila di sci alpinismo (2008). Scrutatore alle elezioni. Appassionato di fisarmonica (studio professionale per 8 anni). Consigliere nella Proloco di Aymavilles.