



## Ing. Maurizio Ammannato

Nato a Verona il 18/07/1946

Residente a Valmadrera, Via Concordia N.80 Valmadrera (LC).

Coniugato, con tre figli.

### NOTE SALIENTI

- 25 anni in GE (General Electric Information Services)
- Varie posizioni manageriali in Italia ed Europa
- Direttore Marketing in Albacom (JV BT, Fininvest, BNL)
- Direttore Marketing e Business Development in Epiclink (JV Pirelli, Edison, Intesa)
- Fondatore di Valmaconsult, consulenze direzionali per la PMI
- Manager di Rete per aggregazioni d'impresе (Contratto di Rete)
- Docente presso MIP (School of Management) di Milano per le nuove figure di Manager di Rete e Manager di Start-up

### TITOLI

- Laurea in Ingegneria Elettronica
- Liceo Classico
- Dirigente Industria dal 1986.
- General Electric European Public Speaker (Italiano ed Inglese).

### LINGUE

- Inglese ottimo
- Francese conversazionale

### RIFERIMENTI

Cell: +39 335 7873928

Mail: [maurizio@ammannato.it](mailto:maurizio@ammannato.it)

CV Web: [www.ammannato.it/cv](http://www.ammannato.it/cv)

Family Web: <http://www.ammannato.it>

Business Web: [www.valmaconsult.it](http://www.valmaconsult.it)

## CRONOLOGIA

- **Nel 2013** diventa docente di nuove professionalità per i manager (progetto ASTRO) presso la School of Management di Milano (MIP) per la riqualificazione dei manager attraverso nuove figure come il Co-Manager (o il manager condiviso), il Manager di Rete (per le aggregazioni di imprese), il Manager di Start-Up (come ausilio temporaneo alla partenza di nuove iniziative soprattutto giovanili) e l' Onsite-Manager (il manager per il supporto di imprese estere nell'apertura di un Point Of Presence in Italia).
- **Nel 2011** è fondatore della rete internazionale L4G (Local for Global [www.local-4-global.com](http://www.local-4-global.com) ) per il supporto locale, da parte di selezionati manager di società multinazionali, nei confronti di imprese con business globale.
- **Nel 2011** come **Manager di Rete** contribuisce alla creazione di tre Contratti di Rete (ai sensi del decreto legge 10 febbraio 2009, n.5, convertito in legge, con modificazioni, dalla Legge 9 aprile, n.33, e modificato dalla Legge 30 luglio 2010, n.122) delle tre Aggregazioni d'Imprese sotto elencate, ovvero : Contratto di Rete PIB; Contratto di Rete METALFASTENER; Contratto di Rete SI!
- **Dal 2010** segue il gruppo SI! Semplicemente Insieme di Confartigianato Imprese di Lecco per l'innovazione attraverso l'aggregazione. ([www.si-semplicementeinsieme.it](http://www.si-semplicementeinsieme.it)) ed il gruppo Metalfastener per la crescita degli affari attraverso l'aggregazione d'impresa. ([www.metalfastener.it](http://www.metalfastener.it))
- **Nel 2009** ha avviato l' aggregazione di 15 imprese artigiane termoidrauliche verso la forma giuridica di una SRL costruendone il Business Plan ed il Piano di Vendita dei servizi energetici integrati. ([www.enerpool.it](http://www.enerpool.it)).
- **Dal 2007** segue il gruppo PIB di Confartigianato Imprese come manager presentato da Federmanager di Lecco. Il gruppo si è affermato sul territorio come una delle esperienze più concrete di aggregazione d'impresa.
- **Nel 2004** ha fondato la società di consulenza "**ValmaConsult**" per la consulenza per la Micro, Piccola e Media Impresa. ([www.valmaconsult.com](http://www.valmaconsult.com)).
- **Dal 2003** ha seguito la costituzione, lo start-up e l'avviamento della società HYDEOPNEUMATIC srl ([www.hydropneumatic-it.com](http://www.hydropneumatic-it.com))
- Nel **2003** diventa il partner Italiano di **N2Euro** un network Europeo formato da 18 professionisti che coprono tutta l' Europa e gli Stati Uniti per facilitare lo start-up di nuove operation/filiali in Europa, sia per aziende americane che si espandono in Europa, che per aziende europee per l'allargamento commerciale intra-europeo. Come partner Italiano è anche, nel network, il Champion per la funzione di marketing.
- Da **giugno 2001** è Direttore Marketing di **Epiclink S.p.A**, società composta da : Telecom Italia 86%, Pirelli 5%, IntesaBCI 5%, Bain 2%, Camozzi 2%. Responsabilità della funzione di Marketing Communication per la preparazione e gestione delle campagne di Advertising, gestione dell'Immagine aziendale in tutti i suoi risvolti, delle Pubbliche Relazioni e dell'Ufficio Stampa. Ha la responsabilità del Business Development per la contrattualizzazione e la gestione commerciale delle reti di vendita indirette. Riporta all'Amministratore Delegato e partecipa alla definizione dei Business Plan e del Budget aziendali.

- Dal **marzo del 2000** è in **Albacom S.p.A** (società nata nel 1995 con i seguenti Azionisti: ENI, BNL, MEDIASET e BRITISH TELECOM) come Direttore della Business Unit SME (Small & Medium Enterprises) con responsabilità di Lit. 180 MLD di fatturato. La BU era composta, oltre che dalla Rete Agenziale, da 70 persone di vendita & marketing ed 88 persone del Call Center.
- Dal **marzo 1999** è Direttore Marketing Operativo di **Albacom S.p.A.** con la responsabilità del Product Marketing, Marketing di Canale Indiretto, Marketing Direzione Outsourcing, Industry Marketing e delle attività di Marketing Communication, Promotion&Advertising. Gli riportano 35 persone.
- **1995-1998** è contemporaneamente responsabile Marketing di **GEIS** Italia e responsabile europeo delle applicazioni "E-Business" basate su Internet nel segmento di mercato Business-to-Business. La GEIS (GE Information Services) è la società di Informatica della General Electric USA (GE) con la rete commerciale di telecomunicazioni di estensione mondiale, con inizio di offerta commerciale nel 1968 con il Servizio Mark I poi diventato Mark II ed infine Mark III. Le applicazioni di cui era responsabile erano soluzioni di business specializzate nella velocizzazione della Supply Chain attraverso l' EDI (Electronic Data Interchange) tutte Web Based. Società GEIS.
- **1979-1995** è in **GEIS**, un business della statunitense General Electric. Varie responsabilità coperte: Marketing Europeo per le applicazioni specializzate per segmenti di mercato (Industry Marketing Manager) con sede di lavoro Londra; responsabile Marketing di GEIS Italia; responsabile Business Planning per l'Europa (Francia, Italia, Spagna e Portogallo), sede di lavoro Parigi; responsabile Marketing Europeo (Francia, Italia e Spagna), specificatamente per l'introduzione di applicazioni innovative per il mondo del business, sede di lavoro Milano; responsabile del Supporto Vendite e responsabile Tecnico per l'Area Nord Italia, sede di lavoro Milano; responsabile Vendite delle filiali di Napoli e Firenze, sede di lavoro Firenze; responsabile Vendite della Filiale di Napoli per tutta l'area SUD Italia, sede di lavoro Napoli; responsabile Tecnico dei Sistemisti della Società GEIS per l' Area Nord Italia, sede di lavoro Milano. Ad Ottobre del 1978 la GE riprese da Honeywell (HISI) la distribuzione della rete informatica mondiale MARK III formando una Società Italiana, la GEIS S.p.A.
- **1977-1979** è responsabile Tecnico dei Sistemisti della Società **ADP Network Italia** (società statunitense specializzata nella rivendita di soluzioni informatiche su rete telematica) per il Centro-Sud. Società ADP, sede di lavoro Roma.
- **1975-1977** è responsabile Vendite dei clienti acquisiti per il centro Italia. Società HISI Divisione NIS (Network Information Services) distributrice dei servizi MARK III della **GE USA**. La rete MARK III della GE fu la prima rete commerciale mondiale con presenza ed accessi in più di 130 paesi.
- **1974-1975** è responsabile della vendita di calcolatori **Honeywell** per la Puglia, nelle province di Bari, Taranto, Brindisi e Lecce. Società HISI, sede di lavoro Bari.
- **1974-1974** partecipa al 25mo corso di formazione per neolaureati della **HIS** (Honeywell Information System Italia) per la preparazione di Sistemisti informatici per i calcolatori di fascia alta Honeywell 6000. Società HISI, sede di lavoro Milano.

## CORSI

<b>COURSES</b>	<b>DATE</b>	<b>COMPANY</b>
<i>Economic Value Added – E.V.A.</i>	2003	Telecom Italia
<i>E-business (Paris)</i>	1999	British Telecom
<i>Six Sigma (Quality) (ITA)</i>	1998	General Electric
<i>EMC - Experienced Managers Course (GER)</i>	1998	General Electric
<i>SCM - Supply Chain Management (GER)</i>	1997	General Electric
<i>Leadership and Communication (USA)</i>	1996	General Electric
<i>BPS – Business Productivity Solutions workshop (Session I &amp; II) (UK)</i>	1996	General Electric
<i>PDQ Process (New Product Introduction ) (UK)</i>	1995	General Electric
<i>IAS - Industry Applications Seminar (USA)</i>	1994	General Electric
<i>Quality and Services (NL)</i>	1992	General Electric
<i>1st Work-out Session (USA)</i>	1990	General Electric
<i>SIS - Selling Information Services (UK)</i>	1989	General Electric
<i>Genesis (IT)</i>	1987	General Electric
<i>Leadership and Communication (UK)</i>	1986	General Electric
<i>AMMS - Advanced Marketing Management Seminar (USA)</i>	1986	General Electric

## CARATTERISTICHE PERSONALI

- Comunicatore
- Aggregatore
- Problem Solving
- Teamwork