

PIER ELIO MARCONATO SANDBERG



PIER ELIO MARCONATO SANDBERG

Zhelesnovodskaya Ul. 32, Apt. 122,
199155, St Petersburg, Russia
Mob. Ru: + 7 - 921 - 7757514

Vicolo Cassino 18
35031, Abano Terme, Padova
Mob. It: +39 - 348 5161999

Email: pierelio@marconato.eu

Nato il: 5 Giugno 1960

Luogo di nascita: Goteborg, Svezia

Cittadinanza: Italiana

Visa/Work Status: 5 anni permesso di soggiorno Russo.

Sesso: Maschile

“Ai sensi e per gli effetti del D. Lgs. n. 196/2003, autorizzo al trattamento dei dati personali contenuti nel presente documento”.

SOMMARIO:

Vasta esperienza nel management/procurement di industrie di varia natura e dislocate in aree geograficamente diverse. Capacità di lavorare in team e orientato al risultato. Capace di interloquire con clienti di varia natura in maniera positiva al fine di massimizzare i risultati. Comprovata capacità nella costruzione di rapporti business di lunga durata e nello sviluppo di strategie di vendita di successo. Opportunità di lavoro ricercata: gestione internazionale del business nel sales/marketing/procurement quale M.D.

ESPERIENZE LAVORATIVE:

Date: 01/05/2015 → oggi

Posizione attuale: International Business Development Director - M.D. - Country Manager - Russian & Finnish Territory.

Principali attività e compiti svolti: Attualmente ricopro il ruolo di Country Manager/M.D. per il territorio Finlandese e Russo per la ditta Inox Fondi (www.inoxfondi.com), azienda specializzata nella progettazione e produzione di fondi e tubi in acciaio inox per differenti tipi di industrie e applicazioni tra le quali farmaceutiche, food, brewery, oil & gas, e il nucleare. Inox Fondi ha una vasta presenza in Europa ed è conosciuta per la sua eccellente qualità produttiva e per la capacità di produrre dischi e tubi di diametro fino a 4500 mm. Le mie attività sono finalizzate alla promozione e implementazione dei prodotti all'interno di progetti a tutti i livelli (governativi/non governativi), conducendo strategie di marketing e di business volte a massimizzare la visibilità della Inox Fondi all'interno del panorama Russo e Finlandese. Attualmente sto partecipando ad alcuni tender con la Inox Fondi in Finlandia con società quali la Valio (www.valio.com), Metsa Fibre (www.metsafibre.com), mentre in Russia collaboro con società quali Stellberg (www.stellberg.ru), Signy Group Russia (www.signygroup.com), Vips Group (www.vipsgroup.com), Outotec (www.outotec.com), Andritz (www.andritz.com) & molti altri.

Nome della società: Inox Fondi, Viale 1 Maggio, Arqua' Polesine, Rovigo, Italia.

Business/Settore: Produzione di dischi e tubi in acciaio inox per diversi settori industriali. Dato l'utilizzo solo di materiale quali acciai inox in diversa gradazione il suo impiego è ottimizzato per il food, brewery, farmaceutico, nucleare.

Obiettivi Raggiunti: Tenders con Valio & Metsa Fibre per la fornitura dei prodotti Inox Fondi, e la fornitura di prodotti in Russia.

Contatti sviluppati dall'inizio dell'attività: > 200

Contracts/tender: > 2,500,000 euro

ESPERIENZE LAVORATIVE:

Data: 01/09/2011 → 01/08/2014

Zheleznovodskaya Ul. 32, Apt. 122, 199155 - St. Petersburg - Russia

Mob. Tel. +7-921-7757514 - email: pierelio@marconato.eu - LinkedIn: Pier Elio Marconato Sandberg

Posizione attuale: C.E.O. / M.D.

Principali attività e compiti svolti: Ho gestito come M.D. la Clewer Russia (www.clewer-russia.ru//www.clewer.com) una società specializzata nella progettazione, design e costruzione di innovativi sistemi per il trattamento delle acque reflue derivanti da uso residenziale e non residenziale. (Clewer Russia è di proprietà della Holding Hesburger-Holding, una catena di fast food con sede a Turku, Finlandia e detiene un mercato piuttosto grande a livello internazionale con più di 9,000 impiegati). La mia attività è stata "in primis" quella di presentare in Russia l'innovativo sistema trattamento acque reflue Clewer costituendo un ufficio permanente a St. Petersburg per poter meglio seguire tutte le attività (tender a livello governativo, privato, pubblico), attuando strategie di marketing, pricing, e le relative attività promozionali quali incontri, fiere, seminari, e molto altro. Ho introdotto il sistema Clewer tra l'altro anche alla municipalizzata acque di St Petersburg, GUP - SUE Vodokanal (www.vodokanal.spb.ru) - e durante il convegno "IWATC" che si è tenuto il 31 Maggio e 1 Giugno 2012, dove, quale relatore, ho presentato il sistema RBBR (Rotating Bed Biofilm Reactor). Il convegno "IWATC" "Sue Vodokanal Seminar Days" (International Advanced Water Technologies Centre), e' stato organizzato congiuntamente con SUE "Vodokanal of St. Petersburg" e il parco scientifico Finlandese di Lahti "Lahti Science Business Park", e si proponeva di lanciare le nuove tecnologie eco-compatibili ed aventi valore sempre ambientale nell' area Baltica, e la Clewer era tra queste proposte innovative. Ho anche partecipato alla fiera "IFAT Munich 2012" e alla fiera "Eqwatech 2012" di Mosca. Ho utilizzato le mie conoscenze commerciali fin dall'inizio del rapporto con la Clewer per ottenere progetti che potessero essere in linea con la tipologia tecnologica proposta. Collaboro con la British American Tobacco (www.bat.com), Kraft Russia (www.kraft.com), Neste Oil (www.nesteoil.com), Nokian Tyres (www.nokiantyres.com) e con vari general contractors quali NCC Russia (www.nccr.ru), Lemminkainen (www.lemminkainen.com) e molti altri ancora.

Quali esempi di alcuni progetti che sono stati attentamente analizzati e conseguentemente portati avanti posso citare:

- 1) Neste Oil - retro-fitting di 19 stazioni di car wash e 9 centri residenziali;
- 2) Nokian Tyres - sistema di trattamento acque per impianto produttivo pneumatici sede Russa;
- 3) Kraft Russia - installazione e ampliamento impianto trattamento acque nella struttura produttiva Russa;
- 4) Uralsk - sistema trattamento acque per un villaggio adibito a trivellazione olio "oil camp";
- 5) Kaluga - progetto per sistema industriale lavaggi auto "car wash" per lo stabilimento della Volkswagen;
- 6) Rosy El Dor Proekt (www.rzdp.ru) - ferrovie russe R.Z.D. Russian Railways, implementazione sistema;
- 7) Helios Petroleum - implementazione del sistema "Clewer Car Wash" nella catena di stazioni di benzina della "Helios petroleum/gasoline station" in Kazakhstan (www.helios.kz) - più di 260 stazioni da costruire;
- 8) Mosca Municipalizzata Trattamento Acque Reflue; presentazione e implementazione del sistema anche alla municipalizzata acque di Mosca, "Moscow Vodokanal waste water Division".

Nome della società: Clewer Russia / Hes Pro Rus, Ul. Blokhina 9, 197198, St Petersburg, R.F.

Business/Settore: Ricerca e sviluppo di sistemi innovativi per il trattamento di acque reflue . Tipo di acque trattate: industria del food e non, industria cartaria, fish farming, car wash, Hotels & Spa, trattamento di acque reflue prima del loro inserimento nei canali delle municipalizzate locali.

Obiettivi raggiunti: Installazione di sistemi di trattamento presso la British American Tobacco e circa 12 Ml euro di progetti. Introduzione del sistema presso la municipalizzata acque di St Petersburg "GUP - St Petersburg SUE Vodokanal Municipal waste water division". Attualmente la stessa attività è di stanza a Mosca, con "Moscow Vodokanal waste water treatment division authority"

Impiegati: 2 nell'ufficio di St. Petersburg e circa 35 in Turku.

Contatti sviluppati dall'inizio dell'attività: > 300

Contracts/tender: > 12 Ml euro/2013 - 5 Ml euro/1 quadrimestre 2014

ESPERIENZE LAVORATIVE:

Data: 01/01/2008 → 31/08/2011

Posizione detenuta: Managing Director

Principali attività e compiti svolti: Quale direttore esecutivo della Miretec Engineering Ltd, società con sede a Dublino, e specializzata nella costruzione di pali di fondazione speciali (Soles Spa Pat. www.soles.net) ho attivamente promosso e sviluppato nuovi rapporti commerciali nel mercato europeo, scandinavo e russo, gestendo diversi progetti (settore pubblico e privato). Dal 2008 al 2011 ho lavorato su più di 60 progetti e per un ammontare pari a circa 50 Ml euro con diverse società tra cui Bouygues Uk (www.bouygues-uk.com), Energoconstructia (Romanian Energy Division), Bruesa (Spagna) (www.bruesa.com), Acciona Infraestructura (Spagna) (www.acciona.com)(www.acciona-infraestructuras.es), SRV Russia (www.srv.fi), Ramboll Russia (www.ramboll.ru), NCC Russia (www.nccr.ru), Hermitage Restoration Works, Lek Russia, Lenspetsmu Russia, e molti altri in Russia, Romania, Spagna, e Finlandia quali Skanska (www.skanska.com), YIT (www.yit.fi), SRV (www.srv.fi). La mia presenza sul territorio Russo, Finlandese e Scandinavo in generale è stata generalmente molto costante con meeting mensilmente/settimanalmente programmati. Sono stato anche relatore a numerose conferenze nonostante la mia educazione non strettamente tecnico-scientifica. Nel 2010 ho presentato la innovativa tecnologia sui pali di fondazione Soles durante il convegno che si è tenuto al Lido di Venezia dal 22 al 24 di Settembre 2010, e il cui titolo era: "34mo Simposio Internazionale IABSE (www.iabse.org) sulle strutture ingegneristiche".

PIER ELIO MARCONATO SANDBERG

Nome della società: Miratec Engineering Ltd, Denshaw House, 121 Lower Baggot Street, Dublin 2, Ireland, www.miratec.ie

Business/Settore: Ricerca, sviluppo ed esecuzione di innovativi sistemi di fondazione ad uso sia residenziale sia commerciale.

Obiettivi raggiunti: Progetto di ristrutturazione del teatro nella città di Perm ed altri numerosi progetti Russo-Internazionali con l'aiuto di numerosi team di progettazione quali quello di Arup. Ho anche ottenuto l'approvazione della tecnologia Soles e la relativa implementazione sul territorio della Federazione Russa ad opera delle autorità federali russe preposte quali FAU - FZS.

Impiegati: 3 in Irlanda, 120 in Italia.

Contatti sviluppati dall'inizio dell'attività: >980

Contracts/tender proposal developed: >50 Ml euro

ESPERIENZE LAVORATIVE:

Data: 01/01/2004 → 31/12/2007

Posizione detenuta: Managing Director/Procurement Division/Project Manager

Principali attività e compiti svolti: Ho collaborato con diverse aziende Italiane per le forniture su tenders/bid nel mondo navale, fitting retrofitting (es. Royal Caribbean) e mantenendo uno stretto legame con gli stessi turnkey operators Finlandesi. In particolare ho collaborato nel procurement furniture/textile/material testati specificatamente per IMO e in alcuni casi gli stessi progetti sono stati discussi con lo studio di progettazione navale diretto. Lo studio di Joseph Farcus, Carnival Team ne è un esempio. Ho stipulato contratti e fornito materiale di retrofitting alla Carnival P&O, Royal Caribbean (www.royalcaribbean.cruiselines.com) (Freedom of the Sea), AkerYards cruise ship contractors/supplier di stanza in Miami, Helsinki, e Turku. Ho tra l'altro anche partecipato al refurbishing di alcuni tra i più prestigiosi Hotel Italiani quali Exedra Hotel Roma, Grand Ducato Firenze, Leon D'Oro Verona, e altri ancora del gruppo Boscolo Group (www.boscolohotels.com), fornendo diverse soluzioni tramite engineering/architectural teams. Tra i vari contatti internazionali nell'hotellerie vorrei inoltre citare la Starwood Usa Hotel Group (www.starwoodhotels.com)

Business/Settore: Cruise Ship Industry/Hotellerie. Procurement/Project Manager, fitting/retrofitting.

Obiettivi raggiunti:

CRUISE SHIP

AKER FINYARDS - TALLINK

Color Fantasy

Color Magic

CARNIVAL CRUISE LINE

Ecstasy

Elation

Emotion

Fantasy

Fascination

Imagination

Inspiration

Sensation

ROYAL CARIBBEAN INTERNATIONAL

Allure of the Seas

Legend of the Seas

Grandeur of the Seas

Vision of the Seas

Enchantment of the Seas

Rhapsody of the Seas

Splendour of the Seas

Majesty of the Seas

Monarch of the Seas

Oasis of the Seas 2009

Freedom of the Seas 2008

Liberty of the Seas

Mariner of the Seas

Ultra Voyager

Ultra Voyager 2

Voyager IV

SILJA LINE

Zheleznovodskaya Ul. 32, Apt. 122, 199155 - St. Petersburg - Russia

Mob. Tel. +7-921-7757514 - email: pierelio@marconato.eu - LinkedIn: Pier Elio Marconato Sandberg

Star Project

HOTELS

Hotel Exedra, Roma, Italy
Hotel Granducato, Florence, Italy
Hotel Leon D'oro, Verona, Italy
Hotel Plaza, Nice, France

ESPERIENZE LAVORATIVE:

Data: 1999 → 2007

Posizione detenuta: Managing Director

Principali attività e compiti svolti: Negli otto anni che vanno dal '99 al '06 mi sono occupato della internazionalizzazione, start up e gestione di aziende del settore orafa (ad es.: Roizin Jewelry, New York, I Gioielli di S. Spirito, Milano), occhialeria, moda, partecipando a eventi/convention/fiere dedicate, e occupandomi di rapporti complessi nei territori USA, Medio Oriente, Scandinavo/Russo. Tra i clienti da me gestiti posso citare Doshisha, T.J. MAXX, Stockmann Oy e molti altri.

EDUCAZIONE:

Data: 01/01/1983 - 01/01/1990

Qualifica: Diploma di Laurea, vecchio ordinamento universitario.

Tipo di Laurea: Facoltà di Scienze Politiche, Sez. Amministrativa, Padova.

Titolo di Laurea/Argomenti trattati: laurea conseguita nel 1990 con 100 voti su 110. Titolo della tesi di laurea "Inflazione: Studio dei problemi e prospettive in relazione all'integrazione europea", rel. Prof. M. Toniolli,

INFO:

Madre lingua: Italiano, Svedese, Inglese

Altre lingue: Russo, e Spagnolo (scolastico)

Buona capacità di adattamento ad ambienti multiculturali ottenuta attraverso anni di esperienze lavorative su estero. Buona leadership (attualmente sono responsabile di un team di 32 persone). Senso di organizzazione. Buona esperienza nel project/team management. Vasta esperienza professionale nella costruzione di rapporti commerciali/procurement. Ottima pratica e management commerciale e sales. Ho anche una buona pratica nell'uso dei diversi sistemi operativi quali Windows 7, XP, Vista, MS Office (Word, Power Point, Excel, Access, Outlook, Advanced Internet skills), ed anche in determinate applicazioni strettamente aziendali ERP quali "Rondo" per la contabilizzazione (Finlandia) e molto altro.

Licenza di guida: B / International drive license

Permesso di soggiorno russo.