

INFORMAZIONI PERSONALI

Carota Gilberto

 gilberto.carota@argoconsult.it - gilberto.carota@gmail.com – gilberto.carota@pec.it

POSIZIONE RICOPERTA

Project Manager - Senior Consultant – Docente - Formatore

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

01/09/2016– alla data attuale

Project Manager - Senior consultant – Docente - Formatore

Project Manager - Consulente senior:

Organizzazione con particolare riferimento a Job Analysis, Screening e Progettazione organizzativa, Customer Relationship Management;

Risk Management con attenzione a Risk Assessment, **Controllo di Gestione, Business Planning;**

Innovation Management con progetti finalizzati alla evoluzione dei processi aziendali complessi di realtà private e pubbliche in particolare nei settori del controllo di gestione, dell'organizzazione, della compliance.

I titoli di alcuni dei progetti svolti di recente sono:

Cliente privato – Anno 2018 - “Azioni di analisi e ri mappatura dei processi e delle funzioni aziendali ai fini della loro adeguata informatizzazione mediante gestionale SAP Business One e dell'aumento dell'efficacia ed efficienza prestazionale”

Cliente privato - Anno 2021 - “Realizzazione del progetto di implementazione di un sistema avanzato di controllo di gestione e sua informatizzazione”

Cliente privato – Anno 2018/2019 – “Progetto di Reengineering Movimentazione e Workplace”

Cliente pubblico – Anno 2019/2020/2021 – “Coordinamento di un progetto finalizzato allo sviluppo di un software gestionale per la programmazione e gestione e rendicontazione della spesa”.

Cliente pubblico – Anno 2020/2021 – “Realizzazione del progetto di sviluppo di un software finalizzato alla gestione delle esigenze informative di processo”.

Responsabilità Amministrativa ex Decreto Legislativo 231/2001;

Incentivi Industria 4.0 MISE: (Ricerca e Sviluppo, Beni Strumentali, Nuova Sabatini, Voucher per l'Innovation Manager, Bonus Investimenti Sud, etc)

Bandi Invalitalia - Bandi Regionali - Bandi Camere di Commercio

Risorse Umane con attività di Coaching per il Management, Leadership e Team Management, Sviluppo della Comunicazione, Bilancio delle Competenze - Job Profile, Analisi dei fabbisogni e Piani Formativi, Time Management, People Satisfaction.

Comunicazione e Marketing: Supporto alla definizione delle strategie, alle analisi di mercato e di settore per lo sviluppo di business nel settore privato.

Analisi dei fabbisogni per la creazione delle strategie di comunicazione e promozione dei canali distributivi per lo sviluppo del business nel settore privato.

Alcuni degli ultimi progetti svolti:

Cliente privato: supporto alla internazionalizzazione nel settore vitivinicolo di azienda di medio grandi

dimensioni, mediante analisi dei mercati target, definizione delle strategie di comunicazione, organizzazione e partecipazione a fiere internazionali, avvio dei rapporti con distributori internazionali, avvio delle attività di insediamento nei paesi target con agenzie di rappresentanza e distributori prima, e con uffici e sedi proprie in una seconda fase.

Ciente privato: supporto alla internazionalizzazione nel settore arredamento di azienda di medio grandi dimensioni mediante analisi dei mercati target, definizione delle strategie di comunicazione, definizione delle strategie di organizzazione e partecipazione a fiere internazionali, avvio dei rapporti con distributori internazionali, avvio delle attività di insediamento nei paesi target con agenzie di rappresentanza e distributori.

Ciente privato: supporto alla internazionalizzazione nel settore meccanica di precisione di azienda di medio grandi dimensioni mediante analisi dei mercati target, definizione delle strategie di comunicazione e di organizzazione, avvio dei rapporti con distributori internazionali, avvio delle attività di insediamento nei paesi target con agenzie di rappresentanza e distributori.

Docente - Formatore

Docenze in master universitari e vari corsi formativi presso aziende pubbliche e private sulle tematiche relative a:

- Controllo di Gestione con particolare riferimento alla programmazione e alla gestione economico patrimoniale e finanziaria degli enti pubblici e degli enti territoriali e delle aziende private
- Industria 4.0 – Transizione 4.0 (Credito d'imposta per investimenti in beni strumentali - Credito d'imposta ricerca e sviluppo, innovazione tecnologica, design e ideazione estetica - Credito d'imposta formazione 4.0) Digital Transformation, Patent Box
- Fund Rising – Formazione creazione campagne su varie piattaforme di crowdfunding donation based, reward based, lending based, equity based.
- Leadership, Team management, Problem solving
- Project management
- Supply chain Management, FMEA, FMECA.
- Organizzazione Lean dei processi aziendali e produttivi
- Organizzazione aziendale
- Sistemi di gestione della qualità ISO 9001
- Sistemi di gestione della sicurezza delle informazioni ISO 27001
- Bilancio Aziendale e Bilancio Consolidato
- Reg. UE 679/2019 GDPR
- Corsi di comunicazione e marketing sulle strategia di marketing; Segmentazione, definizione del target e posizionamento; Modelli comportamentali del cliente e mercato principali indicatori; Matrice di Ansoff e BCG Matrix; Il ciclo di vita del prodotto; Il marketing mix, il business plan, il budget, il piano d'azione e il marketing plan; Product & brand management, la comunicazione e la pubblicità.

Innovation Manager Ministero Sviluppo Economico

Dal 6 novembre 2019 sono iscritto nell'elenco nazionale degli Innovation Manager presso il Ministero dello Sviluppo Economico.

28/06/1998–05/08/2016

Chief Financial Officer

Apell SpA, San Giovanni Teatino (CH) (Italia)

Amministrazione - Finanza - Controllo

Come referente dell'area ho diretto e coordinato il lavoro delle risorse impiegate per la corretta gestione amministrativa e contabile della società e ho gestito i rapporti istituzionali con gli istituti di credito e

assicurazioni e la contrattualistica bancaria e assicurativa. Ho implementato l'area di controllo di gestione sviluppando le attività della Apell SpA e creando la struttura di coordinamento con l'area controllo della capogruppo Smeg SpA. In particolare tra i miei incarichi ho coordinato e gestito le seguenti attività:

- Bilancio aziendale gestionale con cadenza mensile ed annuale;
- Redazione bilancio consolidato;
- Elaborazione budget di conto economico e finanziario;
- Elaborazione dei forecast di conto economico e finanziario con cadenza mensile.
- Definizione dei costi di prodotto, del costo orario di stabilimento, costi industriali e inerenti al personale (budget, forecast, consuntivo);
- Definizione e redazione dei budget delle vendite (per area, linea di prodotto, agente);
- Elaborazione dei forecast mensili di fatturato e consuntivi mensili di fatturato;
- Analisi degli scostamenti.
- Definizione e analisi mensili degli indicatori di performance delle varie aree aziendali
- Supervisione dei progetti di implementazione informativa di tutte le attività afferenti l'area di riferimento (Analisi sviluppo software gestionale Golden Lake Evolution – Oracle Hyperion – Altri)

28/06/1998–05/08/2016 IT and Logistic Supervisor

Apell SpA, San Giovanni Teatino (CH) (Italia)

Negli anni ho avuto la possibilità di allargare il mio ambito di competenze realizzando progetti riguardanti l'area IT. In tale area attraverso la gestione ed il coordinamento dei responsabili ho curato l'implementazione dell'hardware e del software aziendale dedicati.

Nell'area logistica ho sviluppato attività di ottimizzazione dei flussi di magazzino attraverso l'implementazione di un progetto di logistica avanzata con l'obiettivo della gestione semi automatica del magazzino spedizioni. Da tale esperienza che è durata circa 3 anni ho assunto, attraverso la gestione del personale d'area, l'incarico di:

- Supervisione e coordinamento delle attività logistiche (spedizioni, allocazione risorse, definizione aree del magazzino);
- Supervisione e coordinamento della gestione del magazzino della società capogruppo;
- Supervisione e coordinamento delle relazioni con i fornitori esterni dei servizi logistici e relativa contrattualistica (aziende trasporto, facchinaggio, appalti servizi, depositi esterni);

28/06/1998–05/08/2016 Comunicazione, Commerciale e marketing

Apell SpA, San Giovanni Teatino (CH) (Italia)

Ho sviluppato competenze in ambito commerciale e di marketing della società mediante il coordinamento delle risorse impegnate sui canali di vendita della società sia sul mercato Italia che Estero. A seguito della crisi iniziata nel 2007 e la conseguente forte spinta al rinnovamento delle strategie commerciali attraverso la ricerca di più solidi canali in Italia e sempre nuovi canali esteri ho avuto l'opportunità di approfondire le conoscenze del settore gestendo in particolar modo:

Definizione delle strategie commerciali;

Relazioni istituzionali con clienti italiani ed esteri;

Rapporti con gli agenti (definizione degli indicatori di performance, contratti);

Definizione dei fabbisogni di marketing aziendale;

Supervisione della redazione del catalogo generale, del sito internet aziendale e della partecipazione alle fiere di settore;

Contrattualistica relativa alla pubblicità agli eventi e alle fiere.

In tale ambito ho potuto sviluppare un'azione la cui efficacia è scaturita da un'approfondita conoscenza dei prodotti, dei processi e delle dinamiche aziendali maturate nella gestione e supervisione degli ambiti aziendali precedentemente descritti.

01/01/2004–05/08/2016 **Responsabile del trattamento dei dati aziendale ex D.Lgs 196/2003**

Apell SpA, San Giovanni Teatino (Italia)

23/09/2013–05/08/2016 **Membro Organismo di Vigilanza ex d. lgs 231/01**

Apell SpA, San Giovanni Teatino (Italia)

01/06/2003–05/08/2016 **Amministratore Unico**

Domestika SRL, società commerciale del gruppo Smeg SpA San Giovanni Teatino (CH) (Italia)

In qualità di **Amministratore Unico**, ho curato la completa gestione delle attività e nello specifico:

- Gestione del personale amministrativo, commerciale ed agenti;
- Definizione delle strategie commerciali distributive ed al dettaglio;
- Gestione delle attività di vendita diretta (showroom);
- Definizione del budget commerciale, economico e finanziario;
- Relazione con clienti, fornitori, enti pubblici e privati, consulenti;
- Definizione delle strategie di marketing (eventi, fiere, promozioni).

01/03/1996–31/12/1998 **Consulente Amministrativo**

ASCA Srl, Anversa degli Abruzzi (AQ) (Italia)

In questa esperienza ho avuto modo di entrare in contatto con realtà consorziali impegnate nella valorizzazione dei prodotti del territorio con metodologie produttive all'avanguardia e ancora oggi di successo e con servizi dedicati al settore e altamente specializzati. In qualità di Consulente mi sono occupato di coordinamento del personale amministrativo e commerciale, implementazione di un sistema gestionale e relazioni con Enti Pubblici (Assessorato all'agricoltura, Turismo, Corpo Forestale dello Stato).

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/09/1990–06/11/1996 **Laurea in Economia e Commercio Vecchio Ordinamento**

Livello 7 QEQ

Università degli Studi G. D'Annunzio, Chieti (Italia) con Una tesi dal Titolo "L'informatizzazione contabile in azienda, il caso della Coop ASCA"

01/09/1985–07/06/1990 **Diploma Perito Industriale**

Livello 6 QEQ

ITIS A. Volta, Pescara (Italia)

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	C1	C1	C1	C1	C1
francese	B2	B2	B1	B1	B2

Livelli: A1 e A2: Utente base - B1 e B2: Utente autonomo - C1 e C2: Utente avanzato
Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue

Competenze comunicative

Sono relatore di conferenze e docente di master post universitari. Sono docente - formatore di corsi aziendali di alta specializzazione.

Negli incarichi che svolgo sono spesso team leader o facilitatore di gruppi di lavoro interni ed esterni alle aziende clienti con la finalità di condurre le realtà seguite al raggiungimento degli obiettivi prefissati in sede di kick off iniziale

Competenze organizzative e gestionali

Sono Project Manager di diverse attività di empowerment organizzativo industriale, di controllo di gestione e commerciale di aziende di livello internazionale.

In qualità di delegato alle relazioni industriali aziendale ho gestito progetti di ristrutturazione aziendale complesse.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente autonomo	Utente avanzato	Utente avanzato

Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione

Office Suite - As/400 - Sap B.One Proficient User

Le dichiarazioni contenute nel presente curriculum sono rese ai sensi degli articoli 46 e 47 del D.P.R. n. 445/2000 con piena consapevolezza delle sanzioni penali previste dall'articolo 76, del medesimo D.P.R., per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci eventualmente indicate.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini di gestione delle informazioni per il presente procedimento.

Pescara li 18/07/2022

