

CURRICULUM PROFESSIONALE

GALLO FRANCO

nato a Milano il 30/09/1941

laureato in Ingegneria Meccanica Sez. Impianti nel Dicembre 1965

c/o POLITECNICO di Milano - abitante in CUSANO MILANINO

Via Camelie 11 - Tel. 02 - 6191729 cellulare 3356512390

Coniugato - 2 figli di 51 e 49 anni.

1. Impiegato dal 1966 al 1970 c/o

FBM Costruzioni Meccaniche, prima come progettista di scambiatori di calore e apparecchi a pressione per l'industria chimica e petrolchimica, poi per 2 anni, responsabile dell'Ufficio "Nucleare" allora fondato, con funzioni sia tecniche che commerciali. In Italia si cominciava allora a parlare di nucleare.

2. Impiegato dal 1970 al 1974 come Assistente alla Direzione Tecnica presso la **MEZZERA S.p.A.** azienda meccanotessile allora tra le più note ed affermate nel mondo per la tintura e il finissaggio dei tessuti, in particolare quelli delicati come seta e sintetici. Nella mia posizione curavo nell'ambito dell'Ufficio Tecnico di Progettazione, i nuovi progetti e i test delle nuove macchine presso i clienti, l'industrializzazione dei nuovi prodotti.

Questo periodo è stato molto significativo in quanto, affiancato alla Società di consulenza PRAXI, tra i più noti Studi di consulenza in Milano, ho partecipato ad una fase di riorganizzazione che ha toccato tutti gli aspetti produttivi, dalla codifica dei prodotti alla introduzione del sistema IBM/3 di elaborazione dati, allora una novità, ai tempi e metodi, al carico dei centri di lavoro, alla contabilità industriale, alla gestione dei magazzini e alle procedure in generale e ai rapporti con le realtà sindacali

3. Impiegato dal 1974 al 1978 e poi dirigente industria dal 1979 al 1983, c/o **W.R. GRACE** di Passirana di Rho, oggi Gruppo Sealed Air.

Ero attivo nell'ambito del gruppo PTC (Packaging Technical Center), centro europeo di sviluppo di macchine e sistemi di imballaggio, per prodotti alimentari solidi, coprendo in successione le seguenti posizioni:

-Capo Ufficio Tecnico sviluppo macchine ed impianti di imballaggio (3 anni)

-Responsabile della costruzione e vendita a Consociate delle macchine di imballaggio sviluppate dall'Ufficio Tecnico di cui si è detto. Fatturato 1980: 7 miliardi di Lire (ca. 3 anni).

-Direttore Gruppo di Sviluppo e vendita macchine e processi di imballaggio (ca. 3 anni), gruppo che incorporava i 2 precedenti ed un team di 10 tra Project Leaders Tecnici e di Marketing.

In questa posizione riportavo allo European PTC Director dislocato a Losanna.

L'esperienza GRACE è stata molto significativa per la crescita manageriale da tutti i punti di vista: gestione del personale, soluzione dei problemi, management by objectives, rapporti di lavoro con tecnici, uomini di marketing, managers del Centro Europeo di Losanna, delle Consociate Europee e del Centro di sviluppo situato in U.S.A., leadership di gruppi europei di lavoro, partecipazione e conduzione di meeting internazionali, strategie di sviluppo e di mercato.

4. Direttore della Divisione Tecnica della Società e Direttore Vendite ALFA LAVAL S.p.A. di Monza, dal 1983 al 1987.

Ho guidato un gruppo di ca. 50 Tecnici/commerciali, operante nei settori impiantistici per fluidi alimentari (latte, succhi di frutta, olio d'oliva...), prodotti derivati dal latte (yogurt, formaggi...) e oli minerali e derivati

Detti impianti erano anche di valore rilevante (qualche miliardo di Lire) e corredati con sistemi di automazione anche di grosse dimensioni, in particolare per gli impianti latte.

Nella mia posizione riportavo all' Amministratore Delegato.

Ho lavorato intensamente con tecnici e managers svedesi con i quali ho sviluppato molti progetti, destinati all'Italia, soprattutto quelli in cui era presente una forte componente di automazione del processo tecnologico.

5. Direttore Generale e Amministratore Delegato della

MEZZERA S.p.A. dal 1987 all'Aprile del 1992, stessa azienda meccanotessile di

cui al precedente punto 2, con 150 dipendenti, Fatturato 1992 pari a 30 miliardi di Lire e i cui prodotti erano macchine discontinue (valore da 30 a 300 MLO di Lire) e impianti continui di medie e grosse dimensioni (valore fino a 1,5 MLD che venivano sviluppati totalmente all'interno e costruiti in parte (ca. il 35%) c/o subfornitori. L'esportazione copriva, a seconda degli anni, dal 60% al 70% del fatturato. La vendita era effettuata tramite proprio personale tecnico-commerciale e una rete di ca. 50 rappresentanti in tutti i paesi del mondo.

Negli ultimi anni fu sviluppata una intensa azione commerciale nei Paesi del Far East con notevole successo (Cina e Corea soprattutto).

L'azienda disponeva di un' organizzazione molto avanzata:

-progettazione mediante stazioni CAD collegate, via modem, a 3 macchine a controllo numerico in officina, e all'elaboratore centrale AS 400 IBM che gestiva distinte basi e fabbisogni, ordini a fornitori, magazzini, contabilità generale ed analitica, ordini clienti, fatture e bolle, carico dei centri d'officina

Nella mia posizione dedicavo le maggiori energie (ca. il 60% del tempo) al settore commerciale per le definizioni delle strategie, la politica dei prezzi, il lancio di nuove macchine, trattative dirette con clienti italiani ed esteri con frequenti viaggi e con visite ai Rappresentanti e Distributori Italiani ed esteri preselezionati dai venditori diretti.

Il resto del tempo era dedicato all'area tecnico-produttiva per la razionalizzazione delle lavorazioni, i lanci produttivi e lo sviluppo di nuove macchine.

Gestivo direttamente il rapporto con le commissioni sindacali sia interne che esterne

6. Dal 1992 al 1993 Direttore Centrale di un importante gruppo industriale, **JUCKER S.p.A.** fatturato 120 Miliardi, che aveva incorporato la MEZZERA e che operava con divisioni, nei settori:

- componentistica per impianti di servizi (vapore, acqua..)
- scambiatori di calore per impianti chimici e petrolchimici
- sistemi di automazione di macchine e processi industriali

- impianti di climatizzazione per ambienti industriali, civili
- impianti di refrigerazione
- impianti e macchinari per l'industria meccanotessile (ex MEZZERA)

Le attività del Direttore Centrale, che faceva parte del Consiglio di Amministrazione e riportava all'Amministratore Delegato, erano:

- studio di sinergie tra uffici e funzioni similari delle aziende accorpate, con particolare attenzione alle strutture tecniche e a quelle commerciali.
- controllo di gestione del gruppo
- sviluppo sistemi organizzativi particolarmente nell'ambito delle aree produttive dislocate in 4 sedi dell' area milanese

7. Dal Marzo 1993 ad Aprile 1994, Consulente industriale di Aziende manifatturiere in stretta collaborazione con la Società di consulenza PRAXI e Consulente per l'allora più importante Istituto di Finanziamento alle Medie e Piccole Imprese, il Mediocredito Lombardo.

Questo periodo ha costituito un altro passo importante della mia vita lavorativa, in quanto vuoi per l'appoggio della PRAXI, vuoi per le attività di consulenza diretta svolta proprio in Comarme, l'azienda di cui parliamo al prossimo punto 8, ma soprattutto per l'attività svolta per conto del Mediocredito Lombardo ho arricchito notevolmente il bagaglio delle mie esperienze.

Particolare rilievo ha avuto l'attività per il Mediocredito in quanto mi ha permesso di entrare in contatto, nell'arco di 18 mesi, con più di 70 aziende operanti principalmente nei settori tessili, alimentare e meccanico di dimensioni variabili da piccole realtà con fatturati di qualche miliardo a grandi realtà come Parmalat o Franzoni (200 MLD di fatturato nel settore dei filati sintetici) o Sit fin del gruppo Radici.

I contatti hanno generato approfondimenti nell'organizzazione tecnica e commerciale di queste aziende, e soprattutto nell'analisi dei bilanci e delle situazioni patrimoniali e finanziarie.

8. Dal 1994 a tutto il 2003 Direttore Generale ed Amministratore di una azienda metalmeccanica milanese, la **Comarme Marchetti S.p.A.**, molto nota nel settore delle macchine di imballaggio di fine linea, quali nastratrici, formatori di cartone, e macchine in generale per il trattamento dei cartoni destinati all'imballo di ogni tipo di prodotti, oltrechè unica fornitrice, in esclusiva, di essiccatoi per pasta alimentare alla ditta Buhler di Uzwil in Svizzera, un colosso mondiale produttore di impianti per il trattamento di prodotti in polvere alimentari quali grano, cacao ecc.

L'azienda sviluppava, costruiva e vendeva in proprio i propri prodotti, era dotata di Ufficio Tecnico equipaggiato con CAD in linea con macchine operatrici d'officina a controllo numerico, montava e collaudava le proprie macchine con un gruppo di montaggio di 25 persone.

Le vendite delle macchine di imballaggio erano garantite da una struttura interna e da una esterna costituita da ca 90 Distributori dislocati in tutti i Paesi del mondo oltre ad alcuni agenti in Italia.

Negli anni recenti avevamo attivato una nuova linea prodotto ossia quella dell'impiantistica proponendo alla clientela finale impianti completi di fine linea che ovviamente includevano i nostri

macchinari e altro macchinario come robot di caricamento ed inscatolamento, macchine per la pesatura ed etichettatura, pallettizzazione delle scatole ed avvolgipallett che acquistavamo da altri costruttori specializzati. Questi impianti sono normalmente gestiti da PLC o simili

Il fatturato 2003 è stato di ca. 12 MLO di Euro con una esportazione al 75%; il numero dei dipendenti era di 120

Nella mia posizione riportavo al Consiglio di Amministrazione, di cui facevo parte e il cui Presidente era il Titolare; la mia attività era distribuita, molto nel dettaglio, nella gestione economica dell'Azienda (40% del mio tempo), nella gestione del reparto commerciale Italia ed estero, organizzazione del Gruppo, strategie di vendita e dei prezzi, coordinamento della rete Distributiva seguendo direttamente i mercati USA e Japan (40%), nel "follow-up" degli impianti che richiedono una particolare attenzione perché nuovi per l'esperienza e la mentalità Comarme (10%), nel lancio produttivo delle commesse, nella verifica dello loro stato di avanzamento, nel lancio di nuovi prodotti con particolare attenzione al "time to Market" (10%).

Gestivo direttamente i rapporti sindacali interni ed esterni

9. Da Gen al Dic 2004 Consulente di SIAT SpA, Turate (Como)

azienda leader mondiale in machine per l'imballaggio di fine-linea in particolare nastratrici, formatori di cartone e avvolgipallett e di macchine di imballaggio che utilizzano film termoretraibili. La mia attività di consulente si è concentrata sull'analisi di profittabilità delle varie Business Unit, sui prodotti relativi e sulla organizzazione della struttura commerciale e non ultimo sulla ristrutturazione in atto.

10. Da Gen 2005 al 2011 Consulente Industriale

Ho svolto consulenza ad ampio raggio per il settore lattiero caseario, macchine di imballaggio e anche il settore benessere

11. Da Aprile 2011 al Luglio 2015 Direttore Azienda Speciale Farmacia Comunale di Cusano Milanino

12. Dal 2016 ad oggi volontario in 3 associazioni di volontariato del territorio nord Milano in supporto alla disabilità

Moltissimi viaggi fatti in USA, in Europa e nel Medio Oriente

Frequentati molti corsi di Management.

Lingue: inglese molto buono, letto parlato e scritto.

qualche conoscenza del francese, con capacità di colloquio.

conoscenza di qualche base di tedesco.