



Dati personali

Maurizio Stanca, nato a Milano il Dicembre 1974. Residenza: Via Subiano 35, 00189 Roma (Italia)
Cellulare: [redacted] e-mail: [redacted]
LinkedIn: [redacted]

Bio

Executive da circa 15 anni impegnato sui processi di Acquisti, in contesti di impiantistica dove la Funzione Acquisti è strategica per il business e ha impatto su gran parte dei costi e degli investimenti aziendali. Sono esperto in acquisti di impianti, materiali, componenti, servizi di consulenza e subappalti, con una forte attenzione alla sostenibilità e alla filiera del valore. Le principali sfide affrontate sono state: progetti di trasformazione aziendale e culturale, revisione di modalità operative e lettura di processi aziendali, negoziazione diretta su importanti volumi finalizzati a portare un impatto positivo su EBITDA, investimenti e costi operativi. Ho inoltre esperienza nel preparare, negoziare, consegnare proposte e contratti per Fondi di Investimento / Comitati di Investimento aziendali, in collaborazione con team commerciali e i clienti. La passione, l'esperienza tecnica e le competenze di coaching sono state fondamentali per collaborare con il business, per lo sviluppo del potenziale delle persone e per il trasferimento delle competenze.

Esperienze professionali

Da Maggio 2023: Consulente formatore per Infinity Unconventional Education

Consulente Freelance, porto la mia esperienza manageriale in aula. Grazie alla mia esperienza manageriale e alle competenze di formazione, contribuisco al successo dei clienti internazionali, aiutandoli a sviluppare le competenze necessarie per affrontare le sfide.

Principali risultati:

- Attraverso programmi formativi coinvolgenti e pratici per aziende di rilievo a livello internazionale. Utilizzando metodologie esperienziali, aiuto i partecipanti a sviluppare le loro competenze manageriali e ad applicarle con successo nel contesto lavorativo.
- Formazione in ambito Leadership situazionale, Wholebrain, comunicazione efficace, gestione dei conflitti, feedback, definizione di obiettivi SMART, definizione della purpose

Settembre 2020-Gennaio 2023: Direttore Acquisti Italia in Siram Veolia e membro del consiglio CPO in Veolia (Energia e Servizi Ambientali)

Dirigente Acquisti, riporto al COO Italia e al CPO Francia. **Budget gestito 350M€/anno** (70% servizi, 20% materiali, 10% consulenze e servizi generali), **EBITDA saving, target annuo 1,6% dei ricavi**. A capo di un **team di 37 persone, di cui 8 riporti diretti**. Principali relazioni con area operativa, ingegneria, innovazione, IT&S, audit, legale, compliance, Comitato Esecutivo.

Principali risultati:

- Sinergia acquisti regionali e centrali, completamento azioni audit plan richiesto della casa madre
- Revisione processi interni, emissione e implementazione operativa delle principali procedure di approvvigionamento
- Membro del comitato direttivo per la sostenibilità, integrazione criteri di sostenibilità per la filiera (Scope 3)
- Realizzazione portali di qualifica Vendor e e-procurement con Jaggaer (ref: <https://www.energyup.tech/circular-economy/jaggaer-ottimizza-i-processi-di-e-procurement-di-siram> e <https://www.theprocurement.it/company-news/jaggaer-con-siram-per-una-nuova-piattaforma-di-e-procurement>), implementazione del catalogo elettronico per acquisti di materiali e servizi
- Formazione buyer con ADACI per lo sviluppo di competenze tecniche e acquisti, finalizzato all'ottenimenti della certificazione
- Partnership con fornitori strategici, definizione di termini di accordi a lungo termine, risparmi, catalogo elettronico
- Implementazione del modello operativo Acquisti Veolia. Pilastri principali, analisi della maturità, partnership con i fornitori, KPI, gestione dei talenti, best practice, sinergie.

Gennaio 2018 - Settembre 2020: Consulente tecnico Senior

Consulente presso Galileo Green Energy (Energie rinnovabili solare ed eolica)

Preparare, negoziare, consegnare proposte e contratti in collaborazione con il team commerciale e il cliente. Due diligence focalizzate sull'acquisizione da parte di fondi di investimento di progetti eolici e solari. Contributo alla definizione della migliore soluzione tecnica ed economica, in collaborazione con Sviluppo Commerciale, Area tecnica e Ingegneria, Finanza, Legale. Riporto diretto all'Amministratore Delegato.

Principali risultati:

- Analisi offerte tecniche per l'acquisizione di pipeline eoliche e solari da 3 GW di progetti greenfield e in costruzione in Francia, Spagna, Polonia, Galles, Irlanda e Italia (investimento 400M€)
- Supporto messa a punto delle strategie di business per fondi di investimento/private equity in fase di proposta/business planning e formulare raccomandazioni sulle tattiche di marketing.

Advisor presso Fedro e Challenge Network (Coaching, Mentoring e Formazione)

Coach certificato PCC, esperienza manageriale nella formazione, mentoring e coaching. Piccola azienda, riporto ai Partner.

Principali risultati:

- Mentoring, business coach, team coaching, team building, assessor (principali Clienti: PWC, Zambon e ConTe).

Gennaio 2009 - Dicembre 2017 Gruppo ENEL (Energia e Rinnovabili)

Marzo 2017 – Dicembre 2017 Direttore Acquisti Servizi e Materiali Globali in Enel Thermal Generation

Dirigente, riporto al CPO Impianti Termici. Spesa 1 b€/anno. A capo di un team di 12 persone, con 3 riporti diretti. Gare per filtri aria, tubazioni e servizi per stabilimenti Italia, Spagna, Argentina. Analisi della spesa e gestione della domanda (costi nascosti, classificazione, gestione portafoglio, rinnovo contratti)

Principali risultati:

- ◆ Change management da una gestione Acquisti amministrativi a una funzione di Sourcing strategico e Business Partner in grado di supportare la strategia aziendale, attraverso l'accentramento dei costi.

Gennaio 2016 – Febbraio 2017 Direttore Acquisti Biomasse presso Enel Green Power

Dirigente, riporto al CPO. Spesa 1,2 b€/anno. A capo di un team di 7 persone, 2 riporti diretti.

Principali risultati:

- ◆ Project Finance e Bando di gara in Codice Appalti per 3 Impianti a Biomasse (da 15 a 40MW), partner SECI Energia
- ◆ Approvvigionamento di forniture di macchinari e impianti, opere civili ed elettriche, stazioni di trasformazione, manutenzione e operations, servizi e ricambi.

Maggio 2013 – Dicembre 2015 Direttore Procurement Intelligence, Strategy and Control di Enel Green Power

Manager, riporta al CPO. Spesa 500k€/anno. A capo di un team di 11 persone, 3 riporti diretti.

Principali risultati:

- ◆ Design to cost per tracker di pannelli solari, contributo all'aggiudicazione della gara pubblica brasiliana per 500MW
- ◆ Standardizzazione dei costi per impianti solari ed eolici, riferimento per indicatori di prezzo BNEF fornitura e manutenzione
- ◆ Scouting di fornitori per tecnologie rinnovabili, inclusi Paesi Low Cost. Sviluppo di nuovi mercati (sviluppo fornitori, tecnologie, prodotti sostitutivi)
- ◆ Focal point per la certificazione audit interni e RIINA.

Gennaio 2009 – Aprile 2013 Responsabile Global Wind Plants Procurement presso Enel Green Power

Manager, riporto al CPO. Spendi 1,5 b€/anno. A capo di un team di 5 persone, 2 riporti diretti.

Principali risultati:

- ◆ Strategia di approvvigionamento globale per impianti eolici, materiali e servizi di manutenzione, accentramento costi e creazione di nuove categorie di spesa
- ◆ Partecipa alle decisioni e e focal point M&A per lo split di EUFER (Enel/Endesa e Union Fenosa/Gas Natural)
- ◆ Responsabile gare pubbliche per BOT (Brasile, USA, Cile), basate su LCOE
- ◆ Responsabile della transizione dai contratti LTSA e O&M per gli impianti di energia rinnovabile
- ◆ Saving 20M€/anno, attraverso leve identificate nelle strategie di approvvigionamento Globale
- ◆ Contribuzione e supporto al budget e piano strategico in base alle priorità aziendali.

Settembre 2007 – Dicembre 2008 Responsabile Operazioni e Manutenzione Italia presso Siemens Gamesa

Quadro, riporto al CEO. Coordinamento di un team di 5 persone, con 2 riporti diretti.

Principali risultati:

- ◆ Gestione Clienti (E.On, ENEL, Moncada): reportistica, KPI, contratti O&M
- ◆ Formare gli operatori in loco sui contratti e sui requisiti dell'azienda/Cliente.

Maggio 2003 – Agosto 2007 Senior Project Manager presso Bridgestone Technical Center Europe, ingegnere di progetto per lo sviluppo di pneumatici OE

Quadro, riporto all'Ufficio Tecnico. Parte di un team di 8 persone.

Principali risultati:

- ◆ Industrializzazione e produzione di pneumatici OEM (Audi, Skoda, FIAT, Peugeot)
- ◆ Responsabile dello sviluppo tecnico di SUV e pneumatici invernali in Europa.

Aprile 2000 – Aprile 2003 Ingegnere presso Centro Ricerche FIAT, System Dynamics NVH metodologie di progettazione e collaudo

Impiegato, riporto all'Ufficio Tecnico. Parte di un team di 12 persone.

Principali risultati:

- ◆ Dinamica Sistemi, progettazione resistenza a fatica (scocca e sospensioni motore)
- ◆ Responsabile calcoli dinamici per le sospensioni della piattaforma FIAT-GM.

Educazione e certificazioni

- Laurea in Ingegneria Meccanica presso il Politecnico di Milano
- Master presso la Harvard Business School di Boston, Leadership for Energy Executive Program
- Modello di leadership, Energy Management Program Global Environment, SDA Bocconi
- Leadership per la gestione dell'energia "Essere un leader efficace in tempi di cambiamento, IESE Business School
- Programma di Certificazione Master Personal & Business Coaching.

Lingue

Inglese: fluente scritto e parlato / Spagnolo: fluente scritto e parlato / Francese: sufficiente scritto e parlato.

Oltre al lavoro

Appassionato di fotografia e sport (calcio, beach volley, regata velica, windsurf, kitesurf), maestro di sci. Per lavoro e turismo, ho visitato oltre 40 paesi, coordinando viaggi come Tour Leader dal 2005 per www.viaggiavventurenelmondo.it, per conoscere culture locali in modi alternativi. Volontario dal 2018 per Dynamo Camp.

MAURIZIO STANCA

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale