

CURRICULUM VITAE

SIMONE MARINO

Esperienze professionali:

➤ 2019-2022:

Strategy, Finance, Risk & In-kind Contribution Management

Cherenkov Telescope Array Observatory gGmbH

Via P.Gobetti, Bologna.

Attività di pianificazione e controllo strategico, attraverso l'individuazione di KPI e relativo monitoraggio, controllo di gestione, controllo dei costi (ABC) ed elaborazione e analisi di bilancio.

Gestione e coordinamento progetti complessi quali l'elaborazione del piano dei costi (Cost book) delle attività e delle risorse necessarie per la realizzazione e la costruzione di un osservatorio astronomico internazionale (circa 400 M), inclusa l'elaborazione e l'analisi della relativa WBS. Gestione e coordinamento del team di tecnici dedicato alla definizione dello stesso. Definizione della mappa strategica (Mission, Vision e Valori) dell'intero progetto, definizione del business plan e dei piani a medio termine. Elaborazione delle policies aziendali nelle materie finanziarie, procurement ed organizzazione e dello studio di strategie relative all'efficientamento ed ottimizzazione dei processi in termini di risorse organizzative, economiche e strumentali, inclusa l'analisi di implementazione di sistemi informativi integrati. Partecipazione a tavoli tecnici di lavoro e ai consigli d'amministrazione dei membri di rappresentanza governativa e ministeriale (BGR) dei vari paesi shareholders, soprattutto all'estero. Analisi e sviluppo delle strategie di gestione e coordinamento del processo di acquisizione delle risorse in-kind degli shareholders (Istituti di Ricerca e Ministeri). Attività di Risk management attraverso il rilevamento, la stima e la valutazione dei rischi, sia aziendali che tecnici, relativamente al progetto da realizzare, elaborazione semestrale del piano dei rischi, attraverso il coordinamento e la gestione delle risorse coinvolte.

➤ 2018 - 2019

Public Procurement

INAF - IAPS (Istituto Nazionale di Astrofisica)

Via Fosso del Cavaliere 100, Roma

Attività di public procurement per l'IAPS, relativamente all'acquisto di beni, servizi e lavori, sia per le necessità tecnico-amministrative dell'Istituto che per i singoli progetti sviluppati dai ricercatori nel loro ambito di competenza.

Processi di acquisto, dalla fase preparatoria relativa all'individuazione, ricerca e monitoraggio dei bandi di gara e delle offerte sul mercato, alla fase finale dell'acquisto, sia per forniture e servizi, che per la realizzazione di beni; coordinamento delle fasi necessarie a porre in essere la gara/offerta attraverso utilizzato del MePA. Valutazione, in coordinamento con l'ufficio finanziario e con i tecnici e scienziati, PI dei progetti, della sussistenza dei presupposti tecnici ed economici per la partecipazione ai bandi di gara. Attività di coordinamento delle operazioni amministrative e burocratiche: produzione atti e documentazione richiesti dalla procedura, dalla fase introduttiva fino a quella conclusiva; analisi dei preventivi, al fine di tradurli in un contratto d'appalto. Monitoraggio del pieno rispetto delle tempistiche e delle scadenze fissate del corretto svolgimento dell'appalto, sia dal punto di vista tecnico-amministrativo che da quello economico; analisi della normativa di riferimento, analisi di mercato ed approfondimento dei progetti complessi dell'IAPS e delle loro fonti di finanziamento.

➤ 2018 - 2019

Tax Accountant, Finance and Business Consultant

Studio consulenza commerciale e fiscale e tributaria, Scariati
Via Della Repubblica 99, Capaccio-Paestum (SA)

Contabilità ordinaria e semplificata: adempimenti fiscali vari, comunicazione e liquidazione dati IVA, Dichiarazione dei Redditi. Attivazione Variazione e Cessazione P.IVA con Entratel. Comunicazione irregolarità presso Agenzia delle Entrate: avvisi bonari, cartelle di pagamento, contratti di locazione. Approfondimenti di diritto societario e tributario nell'ambito delle operazioni di gestione finanziaria delle PMI; attività di collaborazione e di consulenza per le imprese clienti, relativamente alla redazione, valutazione e revisione dei bilanci, ad aspetti sia fiscali e tributari che di finanza aziendale per le PMI; attività di scouting finanziamenti europei per le PMI; consulenza per le PMI relativamente all'ottimizzazione di processi per la riduzione dei costi.

➤ 2016-2017

International Export clerk

DHL GLOBAL FORWARDING (Deutsche Post Group)
Via della Corona Boreale 6 – Fiumicino (Roma), Italy

Organizzazione, gestione e coordinamento delle procedure amministrative e doganali relativamente ad operazioni di export internazionale, con riferimento a tutte le fasi del processo di esportazione delle merci; analisi e monitoraggio della supply chain e di tutte le attività gestionali, attraverso processi di pianificazione, esecuzione, controllo e chiusura del processo di export.

Coordinamento e supervisione degli attori internazionali coinvolti, controllando ogni fase del processo di distribuzione, i tempi di consegna, il budget e gli standard sia internazionali che di qualità. Monitoraggio delle procedure di acquisto e negoziazione presso fornitori ed attività di customer relations. Controllo e ridefinizione del processo di export internazionale, relativamente ad analisi e gestione dello stesso in termini di riduzione dei costi, efficientamento del processo, attraverso l'analisi di riduzione degli sprechi e la riorganizzazione degli attori coinvolti, per l'ottimizzazione delle procedure.

➤ 2016

Front & back office Assistant Manager

Reginal srl

Via degli Aldobrandeschi (Roma)

Front e back office, in particolare, supporto alla direzione nella definizione delle attività e gestione delle risorse, supervisione degli eventi, le attività e le operazioni di struttura, nonché l'implementazione delle regole di reparto in linea con quelle aziendali.

Attività di definizione di piani ed obiettivi per la promozione e miglioramento del servizio offerto; attività di Revenue management, attraverso l'analisi dei dati (TMO), delle tariffe di vendita e dei costi; attività di analisi e riduzione di costi e degli sprechi, attraverso la corretta gestione delle risorse assegnate al reparto.

Attività di promozione e di customer relations; attività di gestione dei processi organizzativi di reparto, attraverso l'organizzazione e la definizione di obiettivi economici e di performance qualitativa, la definizione del budget di reparto, in linea con le policies aziendali.

➤ 2015

International Export Clerck

JAS ITALY Spa

Via Capri – 80026 Casoria (Na)

Organizzazione, gestione e coordinamento delle procedure amministrative e doganali relativamente ad operazioni di export internazionale di merci via mare, con riferimento a tutte le fasi del processo di esportazione delle stesse; studio, analisi e monitoraggio della supply chain e di tutte le attività gestionali, attraverso processi di pianificazione, esecuzione, controllo e chiusura del processo di export.

Controllo di ogni fase del processo di distribuzione, dei tempi di consegna, del budget e degli standard sia internazionali che di qualità, monitorando gli attori coinvolti. Procedure di acquisto e negoziazione presso fornitori ed attività di customer relations. Analisi e gestione del processo di export internazionale in termini di riduzione dei costi, efficientamento del processo attraverso la riduzione degli sprechi e la riorganizzazione degli attori coinvolti.

2012 –2013

Junior Sales & Marketing Manager

Grand Hotel Salerno

Via Lungomare Tafuri, Salerno.

Analisi e sviluppo di strategie ed attività di marketing per aumento e fidelizzazione della clientela attraverso la massimizzazione del RoI (Return On Investment) sulla spesa pubblicitaria; del piano di marketing attraverso la definizione degli obiettivi a breve e medio-termine. Analisi SWOT dei servizi offerti, analisi dei dati sui bisogni e sulle preferenze dei consumatori, attraverso analisi di mercato, analisi della clientela e analisi dei trend di settore, studio dello scenario competitivo. Sviluppo di strategie di pianificazione e gestione del personale dedicato alle vendite, della definizione del budget per l'implementazione delle strategie di vendita e promozione e per l'ottimizzazione dei guadagni.

Attività di contrattazione, promozione, marketing, consolidamento clientela e ricerca di nuovi mercati; attività di coordinamento, sviluppo ed implementazione di strategie per il miglioramento delle vendite attività di customer relationship; attività di analisi, gestione e monitoraggio dei canali di vendita on-line (seo, local, ads); attività di elaborazione tariffe e revenue management; analisi dei dati per la misurazione delle performance dei prodotti/servizi in termini di redditività e del grado di penetrazione del mercato; attività di promozione attraverso campagne di comunicazione e partecipazione ad expo internazionali.

➤ 2009 –2011

Junior Front office Manager

Durrant Hotel

George Street– London, UK

Front office; supporto alla clientela e attività relative a contabilità ed amministrazione, nonché sviluppo di strategie di vendita dirette, attraverso il supporto alla direzione nell'implementazione e gestione delle stesse anche attraverso piattaforme informatiche.

Coordinamento delle attività di reparto; supervisione gli eventi e le operazioni, in coordinamento con le attività di struttura. Definizione dei piani e degli obiettivi per la promozione e miglioramento del servizio offerto. Attività di Revenue management, attraverso l'analisi dei dati (TMO), delle tariffe di vendita e dei costi; attività di promozione e di customer relations; attività di definizione degli obiettivi e del controllo degli indicatori di performance di reparto in coordinamento con i KPI e le policies aziendali; analisi e controllo mensile dei costi e delle risorse assegnate; attività di pianificazione orari, turni e delle risorse di reparto necessarie all'espletamento delle attività.

Istruzione e Formazione

➤ **2020-2021 MBA - Executive Master in Business Administration (General Management)**

Liuc Business School

Liuc-Università Cattaneo

C.so Matteotti 22, Castellanza (Va)

➤ **2021 MBA Elective course**

Strategy & Business Models

IÈSEG School of Management

Le Grand Arche, Parvis de la Défense,

Paris (France)

Strategic Management; Competitive Strategy; Business Models-Platform Ecosystem-Network Effects; Principles of strategy and its execution for new venture and development of existing businesses; Relationships between corporate strategy, business strategy, business model, and implementation; Compare and contrast the business model approach with the classic strategic management approach; Implementation of coherent and innovative strategies; Design business models for new ventures and/or existing businesses.

➤ **2022 MBA Elective course**

Creating Sustainable Value

IÈSEG School of Management

Le Grand Arche, Parvis de la Défense,

Paris (France)

Corporate sustainability (SDGs), Sustainable & Shared Value Frameworks, Risk, stakeholder and materiality mapping, Industrial systems and sector-specific sustainability challenges, Transparency, accountability, reporting (GRI)

➤ **2020- 2021 Master:**

Global Marketing, Communication & Made in Italy

Italia-Usa Foundation with membership of Ministry of University and Research, United Nation Academic Impact, Italian Trade Agency (ICE).

Export Credit risk management; Principi di marketing; Internazionalizzazione e Marketing, Comunicazione e Social Media; E-Commerce; Contrattualistica internazionale; La circolazione internazionale delle merci.

➤ **2018-2019 Executive Master CFO (Chief Financial Officer)-**

Direzione Amministrazione, Finanza e Controllo di gestione

Pisa Business School

Università di Pisa

Via Ridolfi 10 - 56124 Pisa (Italy)

Principi contabili nazionali e internazionali; Business Combination e bilancio consolidato; Sistemi di controllo interno per il Financial reporting e Dirigente preposto; Strumenti e tecniche di finanziamento; Scelte di investimento e capital budgeting; Analisi economico-finanziaria per le decisioni strategiche; Risk management; Credit Management & Turnaround; Business Plan; Operazioni di Merger & Acquisition; Controllo di gestione; Cost management (ABC); Valutazione delle performance per il controllo strategico; Il reporting direzionale per business unit; Budgeting; Il sistema di controllo di gestione e budgeting economico per segmento; Analisi degli scostamenti e il reporting direzionale; Gestione dell'intangibile e creazione di valore; Il concetto di valore; Value based management; Reddito Residuale ed EVA; Il NOPAT ed il Capitale Investito; Le rettifiche contabili e il costo medio ponderato del capitale; La misurazione e la gestione del valore; Il Value Based Management; Il modello di Creazione di valore; Il private

equity e venture capital; Le tipologie di investimento nella fase di avvio; Il processo di investimento; L'analisi di un'azienda "matura" da parte del venture capitalist; Le operazioni di leveraged buy out; La valutazione delle performance degli intangibles; Il processo di creazione di un performance measurement system (PMS); Modello PMS per le piccole e medie imprese; valutazione d'Azienda; La stima dei flussi reddituali e finanziari; La stima dei tassi di capitalizzazione/attuazione; I metodi reddituali; Metodi finanziari (Discounted Cash flow); Metodi patrimoniali; Metodo misto con stima autonoma dell'avviamento; La valutazione dei multipli di mercato.

➤ **2016 Master:**

Marketing & Sales Management

Salerno Formazione

Via A. Migliorati 11, Salerno (Italy)

Principali moduli: Marketing Strategico: Definizione di marketing e le strategie d'impresa; Il marketing e l'ambiente; Ricerche di mercato e il sistema informativo; Marketing Operativo: La segmentazione del mercato; prodotto; prezzi; Distribuzione; Promozione; Pubblicità; Digital Marketing; Social Media e Marketing; Organizzazione, programmazione e controllo del Marketing.

➤ **Laurea Magistrale in Economia:**

Business Administration and International Management

Università di Napoli "Parthenope"

Via Acton 38, Napoli (Italy)

Ulteriori corsi e certificazioni:

➤ **Certificazione di Project Management**

ISIPM - Istituto Italiano di Project Management

➤ **2009 Certificazione ECDL**

AICA

➤ **2020 Corso professionale: "Internal Auditing"**

ANDAF (Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari)

➤ **2020 Corso professionale: "V forum controllo di gestione" Walter Kluwer-IPSOA**

Memberships

➤ **Membro di ANDAF**

(Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari)

➤ **Membro di FederManager**

➤ **Membro di AMCFO, Pisa Business School Master CFO.**

(Associazione Master CFO- Chief Financial Officer - Università di Pisa)

Competenze linguistiche

Italiano: Madre lingua.

Inglese: Ottima padronanza sia scritta che parlata.

Francese: Buona padronanza sia scritta che parlata.

Spagnolo: Sufficiente padronanza sia scritta che parlata.

Competenze sociali, organizzative e tecniche:

- Leadership;
- Eccellente capacità di team working
- Competenze di Business;
- Eccellente abilità di lavorare in contesti multiculturali e multidisciplinari;
- Eccellente abilità di relazione con persone di diverso background professionale;
- Proattivo and flessibile;
- Eccellenti competenze di comunicazione, mediazione e negoziazione;
- Buone capacità di ascolto e persuasione
- Forte determinazione a raggiungere gli obiettivi;
- Forte resistenza a lavorare sotto stress;
- Buone abilità a gestire i processi;
- Buone capacità di problem solving;
- Buona conoscenza di Windows OS, Microsoft Office, Sistemi informativi integrati, Software CRM, Team System, Power BI.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".