

CURRICULUM VITAE FLAVIO RAIMONDO

Nome: Flavio

Cognome: Raimondo

Data di nascita: 17 giugno 1972

Studi Effettuati:

- ❖ Laurea in Economia e Commercio presso l'Università degli Studi di Roma La Sapienza, (anno 1998)
- Master finanziato dalla regione Lombardia per la gestione delle risorse umane (anno 1999).

Esperienze Lavorative:

- Da Agosto 2018 ad oggi Presidente Depurazione del Savonese
- Da Ottobre 2018 ad oggi Amministratore Delegato in Green Up, società operante nel settore ambiente ad integrazione verticale (gestione del rifiuto dalla raccolta allo smaltimento, intero ciclo) con discariche e impianti di trattamento di proprietà.
- ❖ Dal Gennaio 2016 a oggi Direttore Generale ai ECOSAVONA srl società mista tra privati e pubblico (comuni di Savona e Vado Ligure) per la gestione della discarica di ECOSAVONA autorizzata a ricevere i rifiuti urbani della Liguria e speciali non pericolosi da ogni provenienza, mi sono occupato della ristrutturazione aziendale. Dal Gennaio 2016 a Ottobre 2018 ho ricoperto la carica di Amministratore Delegato.
- ❖ Dal Gennaio 2016 a Luglio 2016 Kinexia S.p.A. con la carica di Consigliere Delegato di Gruppo fino a Luglio 2016 con deleghe in particolare alla gestione operativa e all'ufficio acquisti , il gruppo è operante nel settore ambiente ad integrazione verticale (gestione del rifiuto dalla raccolta allo smaltimento, intero ciclo) con discariche e impianti di trattamento di proprietà
- ❖ Dal 01 Febbraio 2014 al 31.12.2015 Kinexia S.p.A, con la carica di Direttore Generale di Gruppo, società quotata al mercato MTA di Borsa Italiana

operante nel settore delle energie rinnovabili e ambiente, Amministratore Delegato di Innovatec S.p.A. (dal 19 Febbraio 2014 al 1 ottobre 2105), controllata del Gruppo Kinexia quotata all'AIM Italia e specializzata nell'efficientamento energetico.

Principali Risultati Ottenuti

1. Istituzione e supervisione dell'ufficio acquisti centralizzato di gruppo in termini di nuove procedure, divisione verticale dei buyer, analisi flussi gestionali rispetto agli obiettivi di risparmio e realizzazione, infine istituzione white list fornitori e qualifica strutturata degli stessi anche rispetto ai bandi di gara;
2. Acquisizione di una commessa di efficientamento energetico e riqualificazione per Euro 50ML, contratto EPC, cliente Emirato;
3. Negoziazione sul mercato Londinese di un Green Bond (primo in EUROPA) sottoscritto da investitori stranieri per euro 10Ml, road show e collocamento su mercato quotato;
4. Vendita ad un fondo Americano quotato di n.4 impianti di Biomassa, valore di 5,6Ml e debito per 23 ml;
5. Ottenimento presso Regione Calabria proroga Della A.U. per un parco Eolico di 30 Mw con tariffa 2011;
6. Ristrutturazione ufficio Personale, Commerciale e Organizzativo.

- ❖ Da Luglio 2012 al 31 Gennaio 2014, Toshiba T&D S.p.A. (già Ansaldo T&D), con la carica di Direttore Generale

Principali Risultati Ottenuti

1. Qualificati e introdotti secondo procedura circa 40 nuovi fornitori di estrazione nazionale ed estera.
2. Acquisizione di N. 14 Commesse nel settore Fotovoltaico e relativa realizzazione con contratto EPC per clienti italiani e stranieri, totale Mw 65;
3. Negoziazione, acquisizione e relativa realizzazione con contratto EPC di un parco Eolico in località Erchie regione Puglia della potenza di 30Mw (15 torri da 2mw) per un valore di Euro 40ML;
4. Ristrutturazione Ufficio Acquisti e Razionalizzazione Costi Generali
5. Seguita in prima persona la DD di Toshiba Corporation per l'acquisizione di Ansaldo T&D.

Rappresentante in Confindustria sezione Metalmeccanici (elezioni Maggio 2013).

- ❖ Da Ottobre 2009 a Giugno 2012, Toshiba T&D S.p.A. (già Ansaldo T&D), con la carica di Direttore Acquisti, con l'obiettivo di ristrutturazione, implementazione e analisi dei fornitori esistenti nonché di saving annuale pari al 12% del budget approvato dal Consiglio.

- ❖ Da Dicembre 2005 a Marzo 2011 Volpi S.p.A. (Società operante nella progettazione, costruzione e arredamento interno, EPC di Grandi Navi da crociera e Yacht oltre i 50mt) con la carica di Direttore Generale.
- ❖ Da Gennaio 2001 a Novembre 2005 Fabriano S.p.A. con la carica di Direttore per il ramo d'azienda "Boutique della Carta Fabriano" con le seguenti responsabilità:
 - Acquisti materie prime e semilavorati;
 - Politica commerciale e budget analitico;
 - Ricerca e Sviluppo;
 - Gestione Grandi Clienti;
 - Ricerca e selezione del personale;
 - Sviluppo cataloghi.
- Da Gennaio 1999 a Ottobre 2000 Decathlon Italia S.r.l. con la carica di Direttore Punto Vendita Baranzate di Bollate con le seguenti responsabilità:
 - Gestione del personale;
 - Gestione Finanziaria;
 - Gestione del Magazzino;
 - Gestione Relazioni Commerciali Fornitori e Clienti;
 - Visual Merchandiser.
- Da Luglio 1998 a Dicembre 1998 Decathlon Italia S.r.l. con la carica di Responsabile di Reparto Punto Vendita di Baranzate di Bollate (Milano)
- Da Luglio 1991 a Dicembre 1997 collaborazione con la Shandwick S.r.l. (società di pubbliche relazioni) per l'organizzazione di eventi e presentazioni.

Soft Skill:

- Leadership;
- Resistenza allo stress;
- Efficienza nell'orientamento al risultato;
- Orientamento al cliente;
- Iniziativa e approccio proattivo;
- Problem solving.

Vi autorizzo in base al D.lgs. 193/2003 ad utilizzare i miei dati nell'ambito della Vostra attività professionale.