

Riccardo Bolini

Nato : Rimini - 16 Giugno 1960
Residente: Via Curiel 14 Casalecchio di Reno (BO)
Tel. 051 – 6195978; 051 - 271017
cell. 334 – 6014250
email: rbolini@libero.it ; rbolini@procons.biz

CURRICULUM VITAE

Diploma di Scuola Media Superiore conseguito nel 1980 c/o il Liceo Scientifico "A. Righi" di Bologna con la votazione di 44/60.

Laurea in Ingegneria Nucleare conseguita nel Febbraio 1987 presso l'Università degli Studi di Bologna con la votazione di 92/100

Dall' **Aprile 1987 al Febbraio 1989** alle dipendenze di **NCR Corporation**, società americana di informatica, ora appartenente al colosso **AT&T**. Dopo un periodo di formazione di quattro mesi presso la Sede italiana di Milano, inserito nella filiale di Bologna come System Support Specialist per le soluzioni di Office Automation per la Divisione Banche (terminali di Cassa su PC e Self Service), poi sempre per la Divisione Banche, come **Funzionario Commerciale** per la linea di prodotti Office Automation e successivamente per il self service bancario (Cash Dispenser Bancomat e Postazioni Self Service).

Nella posizione curavo i rapporti e promuovevo, con iniziative commerciali quali presentazioni, seminari, etc... le linee di prodotti ad aziende di credito quali Credito Romagnolo (poi Rolo Banca 1427 e oggi Unicredit) Cassa di Risparmio di Bologna, Banca del Monte di Bologna e Ravenna, Banca del Monte di Parma, Credito Emiliano, etc.. nonché centri consortili come CEDACRINORD di Parma, CARICESE di Bologna.

Dal **Marzo 1989 all' Aprile 2000** in forza al **Gruppo G.D** di Bologna, leader nel settore delle macchine automatiche per il confezionamento ed l' impacchettamento di sigarette, di prodotti alimentari, dolciari e detergenti (ACMA) e articoli sanitari (pannolini ed assorbenti con GDM di Crema)

Nella **Divisione Tabacco G.D** di Via Pomponia **fino al Marzo 1997**, come Area e Key Account Manager per il Far East, in particolare per Giappone Corea e Filippine, per Grecia e Turchia, Israele e Siria e seguendo direttamente la R.J. Reynolds negli Stati Uniti, produttrice dei marchi Camel e Winston, allora terza azienda mondiale nel settore tabacco.

Durante questa esperienza seguii direttamente i contratti di fornitura per linee complete di impacchettamento sigarette in Giappone (oltre 80 linee in 6 anni) Stati Uniti (oltre 40 linee) Porto Rico (più di 10 linee), Grecia Turchia (oltre 10 linee) come interfaccia globale e coordinatore di attività tra l' Azienda ed il cliente, coordinando le attività con le consociate estere del Gruppo G.D in particolare negli Stati Uniti ed in UK.

Nel 1994, fui direttamente impegnato nell'avvio della consociata **G.D Tokio**, in sostituzione del locale agente.

Attività di carattere organizzativo, come lo sviluppo di un sistema automatizzato di redazione delle offerte, oppure collegate al Sistema Qualità Aziendale per la certificazione ISO 9001 come **Responsabile Locale della Qualità**, o di marketing di prodotto quali la redazione di Technical Newsletter e di articoli tecnico-commerciali per riviste di settore e per l'organo interno completavano le attività della posizione.

Nel **Marzo 1997** chiamato come **Sale & After Sale Administration Manager** in Lombardia (prima a Pavia poi a Crema) per **GDM**, azienda del Gruppo G.D con ca. 120 mld (60 mln di euro) di fatturato e 160 dipendenti nel '99, sorta dalla acquisizione di due pre-esistenti società nel settore delle macchine automatiche per la produzione di articoli sanitari usa e getta (pannolini assorbenti etc...).

Nella posizione, rispondendo al Direttore Commerciale avevo la responsabilità di gestire le attività commerciali conseguenti l'acquisizione dell'ordine, dal perfezionamento del contratto all'osservanza di quanto da esso commercialmente previsto, in ordine a prezzi, termini e metodi di pagamento, consegne ed attività di assistenza tecnica e ricambi.

Il listino e la sua manutenzione, il monitoraggio dell'ageing dei pagamenti e le iniziative di sollecito verso i clienti, il portafoglio commerciale degli ordini e delle opzioni rientravano nei compiti della posizione, così come i rapporti di agenzia con Società del gruppo e non.

Tra gli interlocutori abituali le divisioni Personal Care di Procter & Gamble in USA e Germania, SCA Molnlycke (oggi SCA) Norvegia.

Dal **Maggio 2000 ad Gennaio 2002** in forza alla **CISA – Faenza Divisione Elettronica** (sistemi di serrature magnetiche e SMART Card + casseforti per hotel ed ambienti comunitari in genere), come **Business Unit Director**

Nella posizione, rispondendo direttamente all'Amministratore Delegato, avevo la responsabilità dei team vendite, marketing, assistenza tecnica, coordinandone l'attività con quelle delle consociate in Francia, Inghilterra e Spagna, con un giro d'affari consolidato di ca. 25 mld (13 mln di euro) nel 2000.

Tra i principali Gruppi con cui la Divisione si trovava ad operare, la Jolly Hotel in Italia, le catene Hyatt International, SAS Raddison ed Holiday Inn, il Gruppo Bass Hotel, LeMeridien etc...

Dal **Febbraio 2002 al Giugno 2006** in forza alla Lucchesi SpA poi integrata in Gallazzi Spa, primaria azienda italiana, produttrice di film di PVC rigido, overlay laccato e non, per l'industria della stampa, del packaging e della produzione di carte in plastica, come **Direttore Commerciale**. Con un fatturato di ca. 57 milioni di euro Lucchesi si pone come azienda di punta per qualità e servizio nel novero dei produttori di film di PVC calandrato per tali finalità, riuscendo ad imporsi su mercati export d'oltre oceano.

Dal 1° Ottobre 2006 ho fondato **ProCons**, società di rappresentanze industriali, in particolare aziende produttrici estere, Nord Americane e Australiane, operanti nel settore delle carte in plastica (carte di credito, telefoniche, GSM. Contactless...)

Co-Titolare della Bolini Franco e C. srl proprietaria del Ristorante Ristorante da Nello al Montegrappa di Bologna, storico istituzione gastronomica cittadina fin dal 1948 e di proprietà della Famiglia Bolini dal 1974.

Un'ottima conoscenza delle lingua Inglese una sufficiente dimestichezza con quella Francese e l'utilizzo dei più diffusi applicativi in ambiente Windows completano il profilo.

Autorizzo il trattamento dei dati personali in conformità ai sensi del Dlgs. 196/03.

