

Mauro Feltini

Via Sografi, 39 – 35128 Padova

telefono 335233695

E-mail: mauro@feltini.it

Curriculum professionale

La mia esperienza professionale si è sviluppata partendo dalla competenza informatica. Nei progetti che ho seguito ho sempre cercato di coltivare, oltre alle competenze tecniche, le competenze relative al business e all'organizzazione. Ho inoltre svolto diversi ruoli manageriali, nei quali ho fatto esperienza nel coordinamento e nella motivazione delle risorse professionali, nelle relazioni con i clienti, nel controllo economico di una business unit.

AZIENDA

Ho privilegiato negli anni la continuità dei rapporti, verso i clienti ma anche verso l'azienda. Entrato in **Syntax** (gruppo Olivetti) nel 1978, sono passato a **Sibi** nel 1982. Ho contribuito alla crescita di quest'azienda, che nel 1992 è confluita in **Banksiel** (da settembre 2006 è denominata **Almaviva Finance**). Dirigente dal 1986, ho lasciato l'azienda ad agosto 2007.

Nel 2007 (a partire da settembre) e nel 2008 ho operato come consulente sul sistema informativo di Banca Antonveneta, in ottica di assessment, monitoraggio delle prestazioni, PMO del progetto di migrazione verso MPS.

Tra gennaio e marzo 2009 sono stato impegnato in una consulenza in Banca Popolare di Garanzia, con l'obiettivo di definire un piano per la risoluzione delle problematiche relative alle segnalazioni di Vigilanza.

Da aprile 2009 a giugno 2012 ho operato in **Network Impresa**, con la responsabilità di condurre il progetto di full outsourcing della società di servizi dell'Unione Provinciale Artigiani di Padova.

Dal 2013 e fino a marzo 2015 ho operato come consulente in Assicurazioni Generali (da dipendente di I.T. Euro Consulting), coordinando la messa in produzione di componenti del sistema informativo.

Da Aprile 2015 sono in pensione, e non intendo collaborare con altre aziende, se non a fini di volontariato sociale.

RESPONSABILITA' DI PROGETTO E DI UNITA' ORGANIZZATIVA

Raggiungere risultati importanti richiede un lavoro di squadra. Ho cominciato con piccole squadre, lavorando insieme ai collaboratori e motivandoli, seguendo la loro crescita professionale. Ogni attività che ho affrontato nella mia vita professionale l'ho gestita come un **progetto**, entrando personalmente nei problemi, condividendo le soluzioni, puntando sempre al risultato positivo per il fornitore e per il cliente. Dalla **responsabilità di progetto** sono passato a quella di un'**unità organizzativa**, che ho considerato come un insieme di progetti, facendo crescere un gruppo che mi vedeva come riferimento, valorizzando le persone capaci e coordinando risorse e progetti in unità di diverse dimensioni. Ho organizzato unità basate sulla competenza (dal 1996 al 1999, oltre 60 interni), orientate al cliente (Antonveneta, dal 1999 al 2002), relative ad un'area di business (Application Management Grandi Clienti, nel 2003, con oltre 110 persone distribuite tra Padova, Milano, Torino e Roma operanti sui clienti Antonveneta, Intesa, S. Paolo, Poste).

Dal 2009 al 2012 ho avuto la responsabilità di un progetto di full outsourcing per un'azienda di servizi con un organico di oltre 200 persone, sia relativamente agli aspetti tecnici che alla relazione con il cliente finale. In questo ruolo, oltre alle risorse interne, coordinavo le forniture di diverse aziende che concorrono ad erogare il servizio.

Negli anni, in diverse esperienze, ho curato modalità diverse di approccio nei diversi ambienti di volontariato in cui ho operato, nei quali è necessario in ogni istante ricordare che i volontari non sono mai collaboratori...

RAPPORTO CON IL MERCATO

Ho costantemente mantenuto il **contatto col mercato** di riferimento (il mercato finance), interagendo con il cliente a tutti i livelli, dal top management ai responsabili organizzazione ed edp, fino ai responsabili dei servizi utente. Fino al 1999 ho interagito con molti clienti, in relazione ai progetti delle unità da me coordinate (diverse Popolari, Casse di Risparmio, Efibanca, Mediobanca, Sec e altri). Un rapporto molto importante è stato quello con Centrobanca, che ho conosciuto nel 1985 e di cui sono stato il riferimento aziendale fino al 1999, anno in cui (grazie principalmente al mio contributo) è stata costituita Centrosiel, un'azienda inserita nel gruppo Banksiel. Con Banca Antonveneta ho avuto ottimi rapporti ai diversi livelli, mantenendo comunque un'immagine di professionalità e di affidabilità che è stata fondamentale quando sono stato (tra il 1999 e il 2002) **l'account manager della Banca**. Chiamato al ruolo in un momento di criticità del rapporto, ho negoziato un accordo triennale che ha creato le condizioni per mantenere e migliorare il risultato aziendale (nel 2002 oltre 11 milioni di euro di fatturato, con un margine che lo rendeva il cliente con la migliore contribuzione dell'azienda). Oltre ai risultati economici, mi sono sempre occupato della customer satisfaction, anche contribuendo al Sistema Qualità aziendale.

RISULTATI ECONOMICI

La responsabilità di progetto ha determinato nel mio approccio un'attenzione ai **risultati**, inizialmente **focalizzata solo su quelli di progetto**, poi orientata anche a quelli **economici**. Dal 1992 ho avuto **responsabilità di una business unit**, in termini di piani triennali, budget, preventivi di offerta, ordinato, consuntivi, previsioni. In più occasioni ho redatto **business plan**, per investimenti o per nuove iniziative (es. la nascita di una nuova azienda, Centrosiel). Le unità di cui ho avuto la responsabilità hanno sempre portato risultati migliori di quelli previsti; tra il 1996 e il 1998 il fatturato del centro di competenza Sistemi Cliente di cui ero responsabile è cresciuto da 9 a 12,7 miliardi di lire, con un margine che si è mantenuto sopra il 30%; ancora migliori sono stati i risultati conseguiti come account manager di Antonveneta. Nel 2003 il fatturato dell'unità di cui ero responsabile è stato di 14,1 milioni di euro, con un margine di 4,2 milioni, oltre l'obiettivo massimo previsto dall'MBO. Dal 2004 ho avuto la responsabilità di un'unità che, pur inserita nella produzione, comportava solo costi (Tecnologie e Metodologie). Ho mantenuto in questo ruolo un'attenzione al conto economico, mantenendo i costi entro il budget con un servizio fornito all'azienda oltre gli obiettivi iniziali.

CREAZIONE DI VALORE E IMMAGINE PROFESSIONALE

Al di là del ruolo che avevo in azienda, ho cercato sempre opportunità di contribuire a **creare valore**, perseguendo un'ottica di **miglioramento continuo**. Ho partecipato attivamente ai progetti di change management, conducendo il progetto su leadership e immagine del management aziendale. Ho creato valore con molte iniziative: tra queste ricordo la già citata **costituzione di Centrosiel**, che ha portato a Banksiel un fatturato aggiuntivo di oltre 5 milioni di euro annui con un risultato prima delle imposte del 30%. Lo sviluppo di **componenti architettonici** generalizzate, che per l'azienda poteva essere un costo oneroso, è stato trasformato in opportunità di **finanziamenti** consistenti. Sfruttando le opportunità offerte dalle leggi, facendo leva sull'organizzazione aziendale e su quanto realizzato, ho contribuito ad ottenere un valore per l'azienda di circa 5 milioni di euro.

Ho mantenuto negli anni un'immagine professionale di affidabilità e di competenza, nei confronti dei clienti, dei colleghi, del management aziendale, dei partner e dei fornitori. Sono stato **consigliere di amministrazione** in due aziende (Krenesiel e Centrosiel) e ho gestito le **partnership** principali dell'azienda (Microsoft e IBM).

Nella recente esperienza, non relativa al mondo finance, ho verificato sul campo che le competenze e la professionalità acquisita mi consentono di operare efficacemente anche in contesti di business diversi, interagendo con tutti i livelli dell'organizzazione del cliente (incluso il top management). Ho avuto la possibilità di fare esperienza di una realtà associativa, nella quale sono presenti sia aspetti di rappresentanza che problematiche imprenditoriali.

Dati personali

nato a Padova il 27 aprile 1953

residente a Padova in Via Sografi, 39

coniugato con Anna Maria Scarso dal 1976,

con due figli:

- Gabriele, nato nel 1979 (laureato in veterinaria, lavora a Schio - Vi)
- Marta, nata nel 1982 (laureata in psicologia, lavora ad Arezzo)

Curriculum studi

- maturità scientifica liceo "I. Nievo" Padova nel 1972, 60/60
- laurea in Scienze dell'Informazione conseguita all'Università di Pisa, 1976, 110/110 e lode
- diploma della Scuola Normale Superiore di Pisa, 1976 (corso ordinario)
- perfezionamento presso la S.N.S. da dicembre 1976 ad aprile 1978

Formazione

In termini di aggiornamento professionale, ho mantenuto una competenza adeguata sui contenuti di business, applicativi e sulla tecnologia, sia partecipando a corsi e/o seminari, che tramite autoaggiornamento.

Partendo da una formazione orientata agli aspetti più tecnici, ho gradualmente acquisito (sul campo e anche con formazione strutturata) l'orientamento all'organizzazione, al coordinamento, alla pianificazione, al controllo di gestione.

Traendo profitto da molte opportunità, ho sviluppato competenze approfondite sul sistema informativo bancario e in generale sul business dell'area finance.

Ho partecipato a due tour study negli Stati Uniti di due settimane ciascuno (1991 e 1995) con un gruppo di dirigenti Finsiel.

Ho una conoscenza della lingua inglese adeguata all'utilizzo in ambito professionale.

La conoscenza scolastica della lingua russa è ormai un ricordo; però all'occorrenza penso potrei rinfrescarla

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003

aggiornato al 26/2/2016