

CURRICULM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Giovanni Raggi

📍 Via G. d'Annunzio , 14 , 33078 , S.Vito al Tagliamento (PN), Italia

📞 +39 3471175310

✉ giovanni.raggi.72@gmail.com



Sesso Maschile | Data di nascita 31/01/1972 | Nazionalità Italiana

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1994-1999

Laurea in Ingegneria Elettronica e Telecomunicazioni
Università degli studi di Padova

1999-2000

Master in Information Technology

CEFRIEL Politecnico di Milano, 1 annualità

Percorso formativo strutturato in lezioni frontali (12mesi) e successivo stage(6 mesi) svolto presso Ernst&Young S.p.A. - Milano, Società di consulenza strategica.

In qualità di **Consultant**, ho partecipato ad un progetto di studio ed implementazione di un software per la pianificazione della copertura cellulare in Italia della futura tecnologia UMTS, acquisendo competenze tecniche specifiche (tecnologia mobile UMTS) e di Project Management.

2004

IMQ

Corso Internal Auditor sistema qualità ISO9001

2004

Unindustria Treviso

Corso Budget e Controllo Gestione Base + Avanzato

2005

IMQ

Corso Lead Auditor sistema qualità ISO9001

2006

CASA CLIMA

Corso per progettazione risparmio energetico edifici

2008

LENOVYS

Corso "Lean Manufacturing"

2017

BUREAU VERITAS

Corso formazione " Dall'economia lineare all'economia circolare"

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2018-Oggi

AIPE - Milano

Vice-presidente Associazione categoria – esperto in ECONOMIA CIRCOLARE (ESG and SDGs) Dal 2018 ad oggi, sono Vice-Presidente dell'Associazione Nazionale Produttori packaging e alimentare, con il compito di rappresentare le aziende produttrici del comparto, curandone le attività, le iniziative nazionali, i rapporti istituzionali e le politiche in sede di consiglio direttivo.

Ad oggi seguo un progetto su ECONOMIA CIRCOLARE per la creazione di un sistema consortile di raccolta e riciclo dell'EPS in ambito italiano dove mi vede impegnato nelle relazioni con FederChimica, e i vari consorzi obbligatori e i principali stakeholder del mondo della raccolta differenziata e del riciclo (COREPLA-Conorzio Nazionale Raccolta e recupero imballi, CONAI, Federpesca, UNIRIMA, COBAT,Feder-distribuzione , CISAMBIENTE).

Sono promotore e responsabile del progetto “l'EPS di RICICLA” che ha in carico diversi progetti pilota per la raccolta , la selezione e il riciclo di materia plastica EPS. Sono attivati progetti in collaborazione con COREPLA e con gruppo HERA, CONTARINA, GEA, mercato ittico Milano , Ministero dell'Ambiente, diversi importanti Comuni del territorio nazionale, e prevedono anche la creazione di piattaforme specifiche di raccolta e riciclo fino alla trasformazione in materie prime seconde. Ho attivato la raccolta differenziata dell'EPS presso la GDO (gruppo CONAD, MONDO CONVENIENZA, SME,e presso 10 comuni della provincia di Milano).

Sono stato ideatore e capo progetto della raccolta differenziata dell'EPS presso i mercati generali di Milano Foody. Il progetto ha permesso l'avvio al riciclo delle casse di EPS attraverso alcuni modelli di raccolta e riciclo che oggi sono attivi e permettono la raccolta separata del 100% di tale prodotto , con un risparmio di circa 250 k€/anno. Il modello viene oggi ritenuto replicabile ed è stato presentato in altri 8 mercati nazionali.

Come Responsabile nazionale del gruppo di lavoro di SOSTENIBILITA' del comparto EPS, ho partecipato in qualità di partner al progetto GOLETTA VERDE di LEGAMBIENTE, aprendo presso i principali porti di pesca italiani dei progetti di raccolta differenziata dell'EPS dal plastic-mix e partecipando alle tavole rotonde promosse da Legambiente sui risultati di analisi della salute dei mari. Dal 2023 partecipo al nuovo progetto di LEGAMBIENTE denominato SPIAGGE PULITE con lo scopo di monitorare la quantità di rifiuti di imballaggi in EPS presenti nelle spiagge.

Come esperto di ECONOMIA CIRCOLARE e obiettivi SDGs europei, partecipo a tavoli tecnici del ministero e attualmente sono impegnato nella difesa dell'EPS in sede di recepimento della direttiva Single Use Plastics. Ho partecipato allo sviluppo del testo e all'incontro di audizione in Senato per la legge di Delegazione della commissione 14° Politiche UE.

Altre importanti partecipazioni hanno portato al ritiro del divieto d'uso di plastiche nella Legge Salvamare, nella revisione dei Criteri Minimi Ambientali Arredo su packaging in EPS (commissioni MASE), nel gruppo di lavoro CONAI che ha portato alla diminuzione del Contributo Ambientale Conai, nella richiesta di rimodulazione della Plastic Tax, nel blocco degli emendamenti Senatori Anastasi-Ferrazzi restrittivi per l'uso di EPS come isolante utilizzato in facciata degli edifici, la modifica dell'emendamento DDL legge di Bilancio della senatrice Puppato in difesa dell'EPS nei sistemi a cappotto.

EUMEPS - Bruxelles

Consigliere presso Associazione Europea e consigliere progetti ECONOMIA CIRCOLARE

Dal 2014 ad oggi sono Consigliere Nazionale presso l'Associazione Europea Produttori di EPS (EUMEPS), con il compito di rappresentare il comparto industriale italiano EPS. in sede europea Ad oggi, ho contribuito al trasferimento di due importanti progetti pilota in Italia, come driver per il lancio entro fine 2019 in tutte le nazioni Europee (Progetto Packaging Competence Center e Progetto ETICS Communication) e dei finanziamenti per progetti di economia circolare dell'EPS. Partecipo al progetto europeo di riciclo EPS settore ITTICO (FishBOX Recycling Task Force), nel progetto “ EPR survey” per la strategia di riciclabilità dei prodotti in plastica in Europa.

AIPE - Milano

Vice-presidente Associazione categoria prodotti EPS in Edilizia

Dal 2014 al 2018, Vice-Presidente dell'Associazione Nazionale Produttori EPS (AIPE), con il compito di rappresentare le aziende produttrici di EPS del comparto isolanti per edilizia. Ho partecipato alla modifica e aggiornamento dello statuto, alla formazione e gestione del nuovo consiglio direttivo, alla rappresentanza di AIPE presso le istituzioni (MISE oggi MATE, tavoli tecnici del ministero, ENEA, etc.) Ho seguito diversi progetti tra cui progetto FUOCO per la prevenzione incendi negli edifici e ho partecipato alla definizione dei criteri minimi ambientali CAM in ambito di isolamento termico edilizio.

2010 – oggi

Isolconfort S.r.l.

Società produttrice di prodotti nel settore Edilizia, Alimentare, HVAC, Packaging (società nata dalla fusione di Eco-Espansi con altre società del Gruppo)

Direttore Commerciale con procura

Sono interprete ed esecutore delle decisioni del CdA, operando le opportune scelte strategiche, trasmettendole agli organi subordinati e controllandone la puntuale esecuzione, in stretta collaborazione con il board aziendale.

Ho la responsabilità di coordinare e ottimizzare le attività strategiche dell'azienda quali il marketing, la vendita, il controllo gestione, gli acquisti, l'amministrazione, con l'obiettivo di renderle più efficaci e funzionali agli obiettivi aziendali.

Nell'operatività, mi dedico principalmente alla Direzione Commerciale, occupandomi di analisi di mercato, definizione delle strategie commerciali, della loro traduzione in obiettivi, anche attraverso la gestione della forza vendita e la pianificazione strategica dei piani Media atti a supportare la strategia commerciale e di brand.

Nel settore Packaging seguo la vendita di prodotti da protezione in EPS nei vari settori quali grossi player dell'elettrodomestico, del mobile, dell'industria del condizionamento e della germinazione/agricoltura.

Nel settore alimentare seguo la vendita di prodotti per il confezionamento di prodotti freschi e nella vendita di scatole isotermitiche nel canale della grande distribuzione alimentare, nell'industrie di confezionamento, direttamente dai produttori alimentari di radicchio/verdure/insalate, nel mercato dei confezionatori di prodotti ittici, nei mercati ortofrutticolo e nei mercati ittici.

Nel settore HVAC seguo la vendita di pannelli isolanti per sistemi radianti a pavimento e soffitto nel settore dell'industria produttrice di impianti HVAC, industria delle raccorderie e dei sistemi di riscaldamento e rinfrescamento radiante.

Ho gestito fino al 2016 l'intera struttura commerciale suddivisa in 4 business unit (Edilizia, Alimentare, HVAC, Packaging), gestendo la copertura del territorio e il raggiungimento degli obiettivi delle divisioni commerciali attraverso continui affiancamenti e controllando direttamente i key-customers. Mi occupo inoltre di monitorare con continuità il grado di soddisfazione dei clienti e i loro comportamenti di acquisto, gestendo il miglioramento continuo dei nostri prodotti e lo sviluppo di nuove idee.

Come direttore commerciale nel settore Edilizia ho seguito fino al 2016 la vendita e distribuzione di soluzioni isolanti nella grande distribuzione, nel canale distributori edili, nel settore professionale (colorifici) e nell'industria (sistemisti, industrie di colore, etc.) Sono stato artefice del lancio della nuova linea prodotti eco-compatibili Green Building Insulation con il lancio dei primi isolanti certificati a basso impatto ambientale e a marchio ambientale di prodotto EPD in Italia.

Nel periodo, il fatturato totale è cresciuto da 9,2M€ a 38 M€.

Nel 2015 ho partecipato alla DUE DILIGENCE e poi all'acquisizione di **FOPAN S.p.A.** (oggi Nuova Fopan S.r.l.), Società produttrice di soluzioni isolanti e impermeabilizzanti personalizzate nel settore delle coperture industriali) quale attività di sviluppo commerciale e differenziazione del portfolio prodotti del mercato edilizia di Isolconfort S.r.l.

Nel periodo, il fatturato è cresciuto da 0 € a circa 13,5 M€

2007-2009

Eco-Espansi S.r.l.

Società del Gruppo produttrice di isolanti in EPS

Presidente

Nominato alla guida di una controllata, mi sono occupato della gestione generale dell'azienda, nei limiti di delega definiti dal Socio Titolare, gestendo ogni incombenza legata alla gestione pratica dell'attività, in stretta collaborazione con il Management dedicato e, in particolare con Responsabile del Personale, Direttore di Produzione, Responsabile Amministrativo.

Nel periodo, il fatturato è cresciuto da 1,8 M€ a 6,4 M€, il risultato di bilancio (margine operativo netto) da -600 k € a +150 k €.

2005 – 2006

Gruppo Europak S.r.l.

Controller

Inserito nella holding per creare ex novo un sistema di contabilità analitica e definizione di specifiche regole e indici di analisi tecnica adattati all'azienda, sono stato responsabile delle specifiche attività di monitoraggio delle KPIs, per tutte le aziende del Gruppo, fornendo al Management tutti gli elementi necessari, partecipando all'analisi dei risultati di gestione e alla definizione delle relative azioni correttive.

2000-2004

Hutchinson Wampoa Ltd - H3G S.p A. – Milano (attuale “3”), Società di telefonia mobile

Project Manager

Ho partecipato allo start-up aziendale nell'ambito di un team dedicato alla progettazione e gestione della piattaforma CMS, nonché allo sviluppo di user-interface per i servizi di telefonia 3G. Ho partecipato allo sviluppo e lancio della Killer Application “VideoGol“, primo servizio streaming su UMTS di “3 Italia”

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre: Italiano

Altre lingue: Inglese (Intermediate B2)

Francese (scolastico)

Competenze comunicative: Possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di direttore vendite, e durante le sessioni di formazione professionale ove ho tenuto interventi come formatore presso l'ordine degli “ingegneri” e presso l'ordine degli “architetti” e le competenze relazionali ottenute grazie alle attività di “advocacy” come vice-presidente di associazione di categoria e come presidente/ceo/consigliere nei CDA di società. Possiedo competenze di strategie di vendita, contrattualistica. Attitudine al lavoro in gruppo e a motivare il team.

Competenze organizzative e gestionali:

Possiedo una forte leadership. Ho acquisito la capacità di analizzare dati anche strutturati, pianificare attività composite, gestire budget e raggiungere e valutare i risultati .

Ho una predisposizione e orientamento al Problem solving e una capacità di assumere rischi e responsabilità.

Ho costruito le necessarie relazioni al fine di analizzare correttamente le strategie e le offerte della concorrenza per confezionare le adeguate strategie aziendali in modo da contrastarle efficacemente .

Competenze Management : Riposizionamento strategico, cambiamento organizzativo (Change management), ricerca capitali (privati e Fondi Private Equity) , condivisione delle Deleghe per il risanamento aziendale, soluzioni personalizzate per le aziende clienti, gestione globale dell'azienda sia nella parte Amministrativa e Finanziaria che Marketing e Vendite con il controllo sulle attività logistico

produttive, gestione delle Deleghe Commerciali e di Ricerca & Sviluppo, gestione degli acquisti e Supply Chain, sviluppo di nuove PIPELINE aziendali e di nuovi Business Plan con approvazione del CDA, gestione e raggiungimento degli obiettivi aziendali condivisi con il CDA (EBIT-GROSS PROFIT/MOL), gestione della Selezione del Personale.

Competenze Direzione Acquisti/Supply Chain : Gestione della filiera Supply Chain con competenze riorganizzative e strutturali , creazione del Marketing di fornitura, creazione di Capitolati annuali o pluriannuali di fornitura, applicazione del metodo Kaizen/ kanban, analisi e creazione di politiche per acquisti materie prime, abbassamento scorte magazzini e obsolescenze, controllo sub fornitori e assemblatori, azioni riduzione costi fornitori materie prime e costi movimentazione

Competenze Commerciali: Formazione nuove forze vendite , verifiche delle tecniche di vendita, implementazione delle tecniche motivazionali, ottimizzazione delle coperture territoriali tramite agenti e funzionari, evoluzioni di organigrammi commerciali e industriali, analisi della leadership, ricerca e formazione commerciale dei venditori o agenti, attività di budgeting, pianificazione delle attività di vendita, controllo dei risultati, affiancamento ai venditori, assistenza in occasione di manifestazioni ed eventi nazionali ed internazionali

Competenze Marketing: Realizzazione di Business e Marketing plan, Analisi dell'orientamento al prodotto, al mercato, alle performance, Ridefinizione delle strategie comunicazionali, promozionali e pubblicitarie, Identificazione di nuovi prodotti/servizi e mercati, Analisi dei concorrenti, Ricerche di mercato per prodotto o marca, competenze di web marketing (SEM, SEO) . Competenze sia nel mondo dei prodotti che dei servizi alla persona (sport e benessere)

Competenze Produzione : Affiancamento nella scelta del migliore modello distributivo del prodotto, gestione acquisti, Supply Chain, , gestione sistema qualità ISO 9001, competenze certificazione ambientale di prodotto volontario e a marchio ambientale EPD.

Competenze Due-Diligence e START-UP: Valorizzazione economica dell'azienda sia generale che di settore nell'ottica di evidenziare lo stato di salute, miglioramenti del sistema azienda, ricorso al credito, studi di fattibilità settoriali, pianificazioni temporali e logistico-produttive, affiancamenti nazionali strategici.

Competenze digitali: ottimo uso della suite Office Microsoft, con capacità di sviluppo codice su Excel per macro complesse, MS Project

Buon uso di software Apple : Pixelmator, iMovie

Ottimo uso di software CRM : SugarCrm, ho preparato le RFI per lo sviluppo di un software CRM personalizzato.

Ottimo uso di software marketing : Marketing+ per l'analisi del mercato

Conoscenza di Software specifici settore: BIM, CAD, VISIO, C++, SIMA pro , (software per analisi ambientali) LCA

Patente di guida: A e B

Hobby : Leggo e seguo con interesse il mondo finanziario. Ho particolare interesse al mondo delle Start-Up innovative ove ho anche partecipato alle fasi iniziali (ideazione,pre-seed,e seed) di due start-up. Suono due strumenti musicali, ma nell'ultimo anno ho iniziato lo studio del Pianoforte che uso come momento per la meditazione personale. Pratico quando possibile il Tennis spesso come momento di incontro con alcuni clienti, mentre come sport abituinario corro in Mountain Bike.

Tra gli hobby , dedico parte del tempo libero ad attività presso la **Piscina Comunale – San Vito al Tagliamento**

Dal 2022 ad oggi, sono Presidente della società cooperativa Polisportiva che gestisce per conto del comune l'impianto natatorio (secondo in regione per disponibilità di spazi acqua) . Il cambio di strategia apportato nel corso del mandato ha incrementato i soci del 70% e portato i risultati di gestione in attivo. Sono stati differenziati i servizi offerti al territorio integrando le attività sportive con l'apertura del Polo SportXSalute. A seguito della partenza delle nuove attività di Riabilitazione, Riatelizzazione e Recupero Funzionale e l'apertura di una palestra 4.0 , negli ultimi mesi il centro può contare oltre 1000 ingressi/gg. Come Presidente e direttore della struttura ho partecipato all'apertura di un nuovo CENTRO MEDICO specializzato nelle discipline riabilitative e del movimento che oggi vanta 9 medici specialistici multidisciplinari, integrato nel sistema sanitario regionale e nazionale. La gestione dell'attività POLO SPORTxSALUTE mi ha permesso di crearmi le competenze e relazioni nel campo della gestione verso la Pubblica amministrazione, la regione FVG, relazioni e competenze nel campo del public finance e bandi/ gare pubbliche.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679) .