Patrizio Ciotti

Curriculum vitae

Cognome, nome	Ciotti Patrizio
Luogo e data di nascita	Rimini, 01 maggio 1952
Nazionalità	Italiana
Cittadinanza	Italiana

Formazione

- 1987 Master in Direzione Aziendale. Corso Biennale in Economia e Gestione d'Azienda. SDA Bocconi
- 1978 Laurea in Ingegneria Elettrotecnica. Università degli Studi, Pavia. Voto 94/110. Esame di stato per l'abilitazione alla professione di Ingegnere sostenuto nel 1980.
- 1970 Maturità Classica. Liceo Ginnasio Giulio Cesare. Rimini.

Altri Corsi

- Introduzione al Marketing.CEGOS, Milano
- Il Marketing dei beni Industriali. CEGOS, Milano
- Lancio di nuovi prodotti. CEGOS, Milano.
- The Annual Marketing Plan. MCE, Bruxelles.
- Analisi delle Mansioni.ISPER, Torino.

Altre informazioni

- Congedato in data Ottobre 1975. Grado di sottotenente Art/Cal cpl.
- Lingue straniere: francese ottimo, inglese buono.
- Disponibile a trasferte e trasferimenti in Italia ed Estero.

Esperienza Professionale

da ottobre 1996. Direttore Generale del Consorzio Gorgovivo. Dal 01/01/2002 della Gorgovivo Multiservizi Spa, dal 01/04/2004 della Multiservizi Spa società operante nel settore dei Servizi Pubblici Locali. Attività principale dell'Azienda è la gestione del Servizio Idrico Integrato in 45 Comuni della provincia di Ancona Fatturato dell'esercizio 2013: oltre 74.4 mni di Euro. Dipendenti al 31/12/2013 numero 420.

Ho rivestito più incarichi quale consigliere d'Amministrazione in Aziende partecipate. Ho rivestito l'incarico di Amministratore Delegato di Prometeo S.p.A, società vendita gas e energia elettrica, per il periodo dal 18.07.2011 al 29.04.2014, essendo stato nominato consigliere del C.d.A. in data 19.09.2007 e a tutt'oggi in carica.

Attualmente rivesto l'incarico di Amministratore Delegato di Anconambiente S.p.A., società che si occupa del ciclo integrato dei rifiuti, a far data dal 21.11.2013.

Nel periodo 1996-1999 ho mantenuto l'attività di consulenza con la Società Dual Incorporated, sede in Orlando, Florida, iniziata precedentemente.

gennaio 1995 – settembre 1996 Attività imprenditoriale con Metaltecnica S.r.l., Modena .
(Sistemi di sicurezza per banche, gioiellerie ecc. Fatturato 1995, Lit 8 mdi) quale Socio minoritario (40%), Amministratore Delegato, Responsabile della funzione commerciale e vendite. L'esperienza si è conclusa in giugno '96 con cessione quote e uscita dal Consiglio.

Nel corso del 1996 ho operato quale libero professionista a partita I.V.A. in qualità di consulente di Direzione Aziendale. Segnalo qui di seguito i principali clienti:

*Elettromeccanica Tironi S.r.l. Modena: settore trasformatori elettrici. Attività di consulenza nel campo del Marketing e della organizzazione commerciale estera.
*Dual Incorporated: Azienda Americana con sede ad Orlando, Florida interessata a sviluppare il mercato della sicurezza, della automazione e del controllo accessi in Usa. Definizione delle strategie, individuazione dei prodotti e dei potenziali fornitori.

gennaio 1992-dicembre 1994. FAAC SPA, zola Predosa Bologna. Sistemi automatici per porte cancelli e garage. Fatturato 1994: Lit 105 mdi. Direttore Commerciale e Marketing. Alle dipendenze dell'Amm. Delegato, gestivo una Direzione forte di tre Direzioni vendite. Un servizio Marketing, 5 filiali, 7 agenzie, 40 Concessionari in Italia, 7 consociate Estere, interamente controllate e oltre 60 concessionari in altrettanti Paesi. Dirigente.

marzo 1989 – dicembre 1991. Gruppo FINFLOOR ora Florim Spa, costituito dalle Aziende Floor Grès di Fiorano Modenese e Cerim di Imola. Fatturato 1991, Lit 174 mdi. Settore piastrelle ceramiche. Direttore commerciale della ditta Floor Grès, fino a novembre 1990. In seguito, con l'acquisizione della ditta Cerim da parte della Floor Grès e la conseguente creazione del gruppo, ho ricoperto, da dicembre 1990, il ruolo di Amministratore Delegato della ditta Cerim e Direttore Pianificazione Strategica e Controllo del Gruppo. Dirigente.

febbraio 1983 – febbraio 1989. Amplifon SPA Milano . Settore Elettromedicale. Fatturato 1988 Lit. 102 mdi.Ultima posizione ricoperta: Direttore Marketing e vendite della Divisione Protesi Responsabile della politica di vendita di una rete di 140 filiali, tra dirette ed in autogestione, in Italia.
Dirigente da dicembre 1987.
In precedenza Product Manager Protesi e, prima ancora, Responsabile della Pianificazione e Programmazione delle Vendite.

aprile 1979 - febbraio 1983. Ansaldo SPA, sede di Milano. Divisione Macchine ed Apparecchiature. Da neolaureato in addestramento, a responsabile funzione di Marketing, a responsabile vendite per il mercato Italiano di una linea di prodotti.

settembre 1978 – marzo 1979. Insegnante di elettrotecnica e macchine elettriche, procacciatore d'affari, poi field sales engineer per Texas Instruments.

PATRIZIO CIOTTI

19-10-2015