



CONTATTI

- 📍 56011, Calci (PI)
- ☎ 3392168086
- ✉ angelo.mignosa@yahoo.it

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Attitudine al lavoro per obiettivi
- Orientamento al cliente
- Tecniche di negoziazione
- Team management
- Elementi di contrattualistica
- Competenze in business development
- Competenze di controllo dei costi
- Conoscenza di regolamenti e normative di settore
- Uso dei principali strumenti informatici
- Competenze di budgeting
- Tecniche di analisi dei KPI
- Planning e budgeting
- Abilità comunicative e di negoziazione
- Leadership e decision-making
- Stakeholder relationship management
- Direzione aziendale
- Attitudine al problem solving
- Capacità di team management
- Competenze amministrative
- Competenze di investimento
- Conoscenze in ambito fiscale e societario
- Esperienza di sviluppo delle politiche

Angelo Mignosa

PROFILO PROFESSIONALE

Dirigente con una comprovata storia professionale nel corso di oltre 25 anni di carriera progressiva. Manager in grado di guidare e sostenere il miglioramento continuo di tutte le aree di operatività aziendale allo scopo di accrescere i risultati operativi e razionalizzare i sistemi interni. Fortemente motivato per un razionale mantenimento dell'equilibrio economico-finanziario attraverso l'applicazione di strategie multisettoriali.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Direttore vendite 05/2019 - Attuale
Gruppo HS COMPANY - Milano - Roma

- Sviluppo delle attività di vendita e gestione dei clienti.
- Attuazione di azioni commerciali che hanno portato all'incremento dei volumi di fatturato e marginalità.
- Gestione delle relazioni con i clienti, delle negoziazioni e degli accordi di vendita.
- Coordinamento e motivazione del team al raggiungimento degli obiettivi aziendali.
- Coordinamento e supervisione del team di vendita.
- Pianificazione strategica dell'uscita di nuove linee di prodotti e servizi.
- Gestione della rete clienti e individuazione di nuove opportunità di business.
- Dimostrazione di leadership organizzativa e collaborazione fattiva con i partner esecutivi nella definizione di obiettivi a lungo termine, strategie e politiche aziendali.
- Monitoraggio delle previsioni sulle tendenze, adeguando budget e piani operativi allo scopo di mantenere l'organizzazione snella e sostenere la crescita degli utili.
- Implementazione di offerte strategiche per migliorare la gamma di prodotti e servizi dell'azienda.
- Volume d'affari annuale 25 Milioni Euro

Amministratore delegato 01/2015 - 04/2019
SVILUPPO S.r.l. - Milano

- Gestione dell'assetto organizzativo aziendale, società a r.l.
- Coordinamento e supervisione dell'amministrazione
- Coordinamento della gestione e pianificazione della contabilità e attività finanziarie
- Definizione piani strategici, finanziari ed industriali dell'azienda
- Predisposizione budget aziendale e piano industriale triennale
- Gestione relazioni istituzionali, Clienti, Partner, Pubblica Amministrazione
- Volume d'affari annuale 0,5 Milioni Euro

aziendali

- Elementi di gestione finanziaria
- Pianificazione strategica

COMPETENZE LINGUISTICHE

Italiano: LINGUA MADRE

Inglese:

C1

Avanzato

Amministratore delegato e Presidente

04/2001 - 04/2019

Consorzio SCSitalia - Milano

- Gestione dell'assetto organizzativo aziendale, società consortile a r.l.
- Coordinamento e supervisione dell'amministrazione
- Coordinamento della gestione e pianificazione della contabilità e attività finanziarie
- Definizione piani strategici, finanziari ed industriali dell'azienda
- Predisposizione budget aziendale e piano industriale triennale
- Gestione ingresso nuove consociate
- Gestione relazioni istituzionali, Clienti, Partner, Pubblica Amministrazione
- Volume d'affari annuale 10 Milioni Euro

Amministratore delegato

12/1998 - 03/2001

CETI S.r.l. - Lucca

- Gestione dell'assetto organizzativo aziendale, società a r.l.
- Coordinamento e supervisione dell'amministrazione
- Coordinamento della gestione e pianificazione della contabilità e attività finanziarie
- Definizione piani strategici, finanziari ed industriali dell'azienda
- Predisposizione budget aziendale e piano industriale triennale
- Gestione relazioni istituzionali, Clienti, Partner, Pubblica Amministrazione
- Volume d'affari annuale 1,8 Milioni Euro

Direttore Generale

11/1995 - 10/1998

GM Technologies S.r.l. - Pisa

- Rilevazione delle criticità organizzative e procedurali e identificazione delle migliori soluzioni in collaborazione con il management
- Definizione e raggiungimento degli obiettivi aziendali attraverso la gestione societaria e l'organizzazione delle risorse nell'ambito delle attribuzioni delegate
- Partecipazione a eventi di interesse in rappresentanza dell'azienda e cura delle relazioni con partner e stakeholder
- Stesura di business plan con focus sugli aspetti finanziari, operativi e strategici della società.
- Gestione dei rapporti aziendali con interlocutori esterni, Enti e Autorità.
- Supervisione del reclutamento, dell'assunzione e della formazione di nuovi dipendenti.
- Pianificazione di attività formative, seminari e corsi di perfezionamento per il personale.

Docente

07/1992 - 10/1995

SSIT - Pisa

- Docente corso Informatica, presso la Scuola Superiore per Mediatori Linguistici istituto universitario di Pisa per Interpreti e Traduttori

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea Informatica, 1990

Università degli Studi di Pisa - Pisa

Perito Chimico Industriale: Chimica, 1984

Istituto tecnico Industriale E.Fermi - Siracusa



3/3/2023 Calci (PI)