



Profilo professionale del Dott. Flavio Marzani

Laureato in Economia e Commercio all'Università degli Studi di Brescia, inizia la sua carriera nel 1998 come revisore contabile, presso la multinazionale americana Ernst & Young, una delle "big four" nei servizi di consulenza professionale alle imprese, maturando successivamente una pluriennale esperienza nella direzione amministrativa e generale di società organizzate a livello internazionale, operanti nel settore siderurgico (Gruppo Alfa Acciai), automotive (Gruppo IG Holding), grande distribuzione (Lidl Italia) ed energie rinnovabili (Gruppo Linea Verde).

Nel corso degli anni, sviluppa un forte senso pratico che gli permette di diventare un manager capace di raggiungere obiettivi concreti, a prescindere dal settore di attività, anche in considerazione del fatto che le imprese hanno spesso in comune le medesime problematiche.

E' particolarmente esperto nell'analizzare ed interpretare il bilancio e la struttura aziendale, formulare una precisa diagnosi dei punti di miglioramento e definire specifici piani d'azione, che è in grado di portare a termine con successo, ad esempio nei seguenti ambiti:

Area amministrativa, al fine di predisporre business plan, budget e reportistica periodica; presidiare gli adempimenti societari, redigendo bilanci civilistici e consolidati, con internal auditing e analisi di fiscalità internazionale; sviluppare il controllo di gestione e la contabilità industriale, adeguando e migliorando i sistemi informativi (SAP, IBM); ottimizzare il cash flow ed i flussi finanziari, gestendo i rapporti con gli istituti di credito.

Area del personale, al fine di definire in modo chiaro e condiviso i ruoli ed i mansionari; creare procedure e regole per le varie aree aziendali; responsabilizzare e motivare i collaboratori; condurre i passaggi generazionali e concordare operazioni di ristrutturazione con le rappresentanze sindacali.

Area di produzione e logistica, al fine di riorganizzare i flussi, con riduzione di scorte e scarti; migliorare i parametri produttivi e le performance per prodotto/operatore; standardizzare gli approvvigionamenti su commessa e magazzino, riducendo il parco fornitori; come risultato, ha incrementato il margine operativo lordo fino al 50% e dimezzato i ritardi di consegna in 3 anni.

Area commerciale e degli investimenti, al fine di sviluppare nuovi mercati, supervisionando i rapporti con i clienti strategici e la riorganizzazione della rete commerciale; effettuare start-up di stabilimenti all'estero, con ottenimento di contributi a fondo perduto e finanziamenti agevolati, attraendo nuovi partner finanziari e di private equity; come risultato, ha contribuito a creare nuove realtà produttive e commerciali in Cina, Est Europa e America Latina.

Infine, la particolare attitudine al problem solving, unitamente alla buona conoscenza della lingua inglese e spagnola, completano il suo profilo professionale.