

Sergio De Bortoli
Via Santa Maria 70
10040 - Givoletto (TO)
debortoli.sergio@energrid.it
Mob. + 39 366 -6998841
sergio.de.bortoli@alice.it
Mob. + 39 334-3935703



C.V. Sergio De Bortoli

Sono nato a Torino il 19 gennaio 1970.

ISTRUZIONE

Conseguo nel 1995 e presso l'Università degli Studi di Torino, una laurea in Giurisprudenza (secondo il vecchio ordinamento) con tesi sulla "Consuetudine nel diritto".

Ho conseguito nel 2010 una seconda laurea in legge presso l'Università Cattolica di Avila (Spagna).

ITER PROFESSIONALE

Dal 1 settembre 2015 ho assunto l'incarico di Responsabile della Divisione Efficienza Energetica di Energrid S.p.A. (Gruppo Gavio): ho seguito personalmente il processo di diagnosi energetica del Gruppo Gavio nel rispetto dell'obbligo di cui al D. Lgs. n. 102 del 2014 concordando con ENEA il criterio di clusterizzazione da adottare e sviluppando la proposta di soluzioni di efficienza energetica in sinergia con la rete di vendita Energrid costituita da 250 mandati di agenzia e circa 1000 agenti sul territorio nazionale. Il ruolo comporta l'analisi approfondita e continuativa del sistema energetico dei Clienti con i quali opera Energrid, dei loro processi, degli impianti e delle tecnologie impiegate, nonché della politica energetica dell'organizzazione.

Nello specifico, nel mese di gennaio u.s., ho proposto al Cliente Air Com S.r.l., Gruppo Baglioni, un progetto dedicato di efficientamento energetico consistente nelle seguenti attività:

1. Contabilizzazione dell'energia elettrica
2. BMS – Monitoraggio dei consumi
3. Regolazione portata aria variabile per impianto di ventilazione reparto saldatura
4. Installazione lampade LED a potenza variabile – Impianto generale
5. Installazione lampade LED – Impianti localizzati.

Nel corso dello scorso anno ho collaborato direttamente alla redazione di diverse diagnosi energetiche comprensive dell'individuazione di interventi migliorativi anche in relazione all'impiego delle fonti energetiche rinnovabili. In particolare, le attività di diagnosi per le quali risulterò come co-redattore sono le seguenti:

1. Acquedotto Valtiglione S.p.A.
2. Air Com S.r.l.
3. Asti Servizi Pubblici S.p.A.
4. Ativa Engineering
5. Autostrada Asti-Cuneo S.p.A.
6. Autostrada dei Fiori S.p.A.
7. Autostrada Torino-Savona S.p.A.
8. Autostrade Centro Padane S.p.A.
9. Baglietto S.p.A.
10. Cerri Cantieri Navali S.p.A.
11. Codelfa S.p.A.
12. Gruppo Cornaglia S.p.A.
13. Euroimpianti Electronic S.p.A.
14. Fra Production S.p.A.
15. F.Ili Gancia & C. S.p.A.ù

16. Gavio & Torti S.p.A.
17. Itinera S.p.A.
18. Interporto Rivalta Scrivia S.p.A.
19. Lisa Industrie S.r.l.
20. Olsa Group S.p.A.
21. Pessina Costruzioni S.p.A.
22. Rivalta terminal Europa S.p.A.
23. Società Autostrada Ligure Toscana S.p.A.
24. Seat PG S.p.A.
25. S.I.CO.GEN. S.p.A.
26. Sineco S.p.A.
27. Tangenziale Esterna S.p.A.
28. Terminal San Giorgio S.r.l.
29. Torino Football Club S.p.A.
30. Tra.N..Sider. S.p.A.
31. V.A. Bitumi S.r.l.

Il ruolo di Responsabile della divisione Efficienza Energetica di Energrid m'impone altresì l'elaborazione di piani e programmi di attività e l'attuazione degli stessi con la gestione del personale addetto, dei consulenti, dei fornitori e delle ditte esecutrici che debbono naturalmente essere da me coordinate ai fini della realizzazione, secondo la regola dell'arte, degli interventi proposti. Energrid si pone sul mercato quale "integratore" che mette a disposizione le proprie finanze per la realizzazione degli interventi di efficienza energetica associando la bancabilità delle soluzioni alla fornitura del vettore energetico. In buona sostanza, l'azienda mi richiede d'individuare programmi di sensibilizzazione e di promozione dell'uso efficiente dell'energia e l'attuazione degli stessi oltre naturalmente alle consuete quanto necessarie analisi tecnico-economiche di fattibilità degli interventi con le relative valutazioni dei rischi.

Fino al 31 agosto 2015, ho ricoperto il ruolo di Sales Manager presso Comau S.p.A., società operante nell'ambito dell'automazione industriale, nella Divisione e-Comau - Business Unit Comau Consulting dedicata all'efficienza nei processi industriali. L'attività svolta consisteva nella proposizione di soluzioni per l'automazione e/o di efficienza energetica quali: simultaneous e process engineering, diagnosi energetiche di primo livello o finalizzate alla certificazione 50001, caratterizzazione energetica degli edifici, illuminazione interni ed esterni e consulenza finalizzata all'applicazione di metodi "lean" alla produzione. In tale contesto, ha coordinato essendone diretto responsabile, 5 account, 6 ingegneri energetici e n. 2 proposal manager dedicati alla redazione delle offerte e n. 7 agenti procacciatori.

La mansione richiedeva la promozione di politiche energetiche presso i Clienti finali, in relazione alle attività da essi stessi svolte. L'attività di consulenza svolta ricomprendeva l'impegno atto a consentire al Cliente di conformarsi alla legislazione, alla regolamentazione ad altre normative vigenti e rilevanti per le aree del campo dell'energia applicabili all'organizzazione, contribuendo all'attuazione di programmi o allo sviluppo di obiettivi energetici specifici. L'azienda e-Comau, operando nel settore Automotive, richiedeva un impegno al miglioramento continuo non solo verso il Cliente esterno, ma altresì nel modus operandi interno richiedendo il rispetto di procedure interne create all'uopo e supportate per il tramite di una comunicazione costante diretta ai dipendenti ed a tutti i soggetti coinvolti. Grazie ad un intervento specifico effettuato presso uno degli stabilimenti di produzione Iveco in Torino nel maggio del 2015, ho seguito la progettazione prima e l'implementazione successiva del sistema Comau denominato "green-fit" per la gestione della fase di "stand-by macchina" ottenuta mediante l'impiego di inverter e PLC allo scopo di contenere il consumo di energia elettrica e liquido lubro-refrigerante della macchina utensile in assenza del pezzo.

Sergio De Bortoli
Via Santa Maria 70
10040 - Givoletto (TO)
debortoli.sergio@energrid.it
Mob. + 39 366 -6998841
sergio.de.bortoli@alice.it
Mob. + 39 334-3935703

Da Settembre 2001 ad Ottobre 2013 e presso Enel S.p.A. sono stato dapprima Responsabile Commerciale e Gare Divisione Illuminazione Pubblica Area Nord-Ovest (Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta) poi, dal giugno 2011, Capo Unità Gare e Sviluppo Commerciale Divisione Illuminazione Area Nord-Est (Triveneto, Emilia Romagna e Marche). Ho coordinato una struttura commerciale costituita da 26 impiegati, (14 venditori e 12 amministrativi), per l'acquisizione di commesse lavori e gestione attraverso affidamenti diretti e/o partecipazione a procedure ad evidenza pubblica, nel settore della Pubblica Illuminazione. La mansione assegnata ha comportato il coordinamento di team dedicati allo sviluppo di proposte in ottica Smart City dedicate alla Pubblica Amministrazione. La modalità tipica consisteva nella trasmissione di "manifestazioni d'interesse" finalizzate alla possibilità di essere qualificati quali "promotori" per commesse di riqualifica degli impianti di pubblica illuminazione ricomprendenti l'implementazione di sistemi di controllo e gestione in remoto degli impianti di pubblica illuminazione, sostituzione dei centri luminosi obsoleti con nuovi apparecchi a LED, gestione semaforica ed implementazione di sistemi di video-sorveglianza. E' stato procuratore Enel con potere di firma post aggiudicazione pari a 200.000,00 € nonché responsabile interno schede di evidenza 231. Nel giugno del 2013 ho seguito direttamente l'attività di progettazione e la trattativa che ha portato all'acquisizione della commessa di gestione della Città di Bologna.

Dal gennaio 1998 ad agosto 2001, sono stato Responsabile Commerciale Piemonte e Liguria di Avis Autonoleggio S.p.A. per la promozione e lo sviluppo dei segmenti rental-day, walk-in e maxirent su clientela business.

Dal 1996 al 1998 e stato un consulente creditizio presso Pegaso S.r.l., oggi Kiron – Gruppo Tecnocasa, incaricato della vendita di crediti personali e mutui casa in Piemonte.

ESPERIENZE MATURATE

Nel corso del mio iter professionale, ho maturato esperienze professionali che mi hanno permesso di conoscere e comprendere le dinamiche della vendita anche in contesti molto articolati e complessi con pluralità di interlocutori.

In particolare, sono in grado di:

- supportare l'azienda nell'analisi delle opportunità offerte dal mercato
- definire le politiche di sviluppo commerciale
- preparare i budget di vendita
- creare, organizzare e gestire le vendite dirette e indirette
- far crescere le risorse assegnate
- gestire l'after-sales e la "customer satisfaction".

Nello specifico, mi sono occupato di coordinamento di aree commerciali in società attive nel settore dei servizi ed ho maturato esperienze in aziende start-up e nell'organizzazione di uffici commerciali. Sono abituato ad operare in mercati dinamici e competitivi con determinazione nel perseguire gli obiettivi definiti e buone capacità di gestione delle risorse umane (sino a 26 unità presso Enel S.p.A.).

Quasi 16 anni trascorsi nel settore dell'energia, mi hanno fortemente specializzato permettendomi di avere una visione completa delle problematiche correlate alla implementazione di soluzioni di efficienza energetica in correlazione al ritorno dell'investimento atteso.

Posseggo una pluriennale esperienza di gestione, coordinamento e supporto delle risorse tecniche e commerciali, recruiting, selezione e formazione tecnico-commerciale, pianificazione e definizione di strategie, programmi ed obiettivi aziendali.

Ho maturato competenze specifiche nel settore degli appalti della Pubblica Amministrazione ed in riferimento alle principali normative europee ed italiane: attuazione delle direttive CE 2014/24 (appalti) e

23/2014 (concessioni), il Nuovo Codice degli Appalti (D.Lgs 163/2006) e del processo amministrativo (D.Lgs. 2 luglio 2010 n. 104).

Infine, curo personalmente ormai da anni l'elaborazione di piani commerciali e di marketing dedicati per lo sviluppo commerciale del settore d'appartenenza.

PRINCIPALI CLIENTI

Nell'elenco seguente riporto alcuni più significativi Clienti con i quali ho avuto la possibilità di lavorare:

- Amministrazione Pubblica: rapporti con Regioni, Province e Comuni (territori di riferimento: Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta, Triveneto, Emilia Romagna, Toscana e Marche)
- Associazioni: IPI, ANCI, Camera di Commercio, Coldiretti Torino e Roma, Confindustria, Torino, Venezia, Milano, Ferrara e Bologna, FIRE, ANIE, Anima, Assil, FinPiemonte, FinAosta ed Assoege
- Enti fieristici: Rimini Fiera, Padova Fiera,
- Municipalizzate: Acea Pinerolo, Egea, Riviera Trasporti, Hera Luce, Manutencoop, CAAT S.c.p.A.
- Porti ed Interporti: Terminal San Giorgio, Trieste Marine Terminal, Rivalta Terminal Europa
- Automotive: FCA, Magneti Marelli, Ferrari, Maserati, CNH, Iveco, SEVEL, SATA, Federal Mogul
- Società di ingegneria: Blue, Sipal, Syspro, Dachi, Lita, Nier Ingegneria
- Power e Oil & gas: ENEL, Cofely, Edison, Menowatt, GE
- Industria chimica e alimentare: Buzzi Unicem, Petronas, Tetra Pak, Sant'Anna, Valmora, Lavazza, Cremonini, Barilla, Inalca, Boston Tapes S.p.A; Dalton S.p.A; Procos S.p.A; Barilla Voiello; SOCIB, COCACOLA; Antonio Amato SpA; Acqua Minerale Calizzano, Unicem e Pasta De Cecco.
- Telecomunicazioni: Telecom, Vodafone
- General industry: Finmeccanica, Fincantieri, Whirlpool, DeLonghi, Electrolux, Luxottica, Alessio Tubi, Agla, Caterpillar, Piaggio, ITT, Guala
- Grande Distribuzione: PAM, Conad, Legacoop, Carrefour e Leroy Merlin.

TRASFERTE ALL'ESTERO PER LAVORO

Grenoble (FR) per Caterpillar, Ingrandes Sur Vienne (FR) per Fonderie du Poitou Fonte, Castres (FR) per Comau, Cluj (RO) per DeLonghi, St. Petersburg per Power Machines (predisposizione contratto di commessa), Frankfurt Messe (presentazione Smart Pole Schreder).

FORMAZIONE PROFESSIONALE

- Attività amministrativa e gestionale degli enti locali: ex Assessore Comunale con deleghe al Commercio, Sport ed Infrastrutture e da maggio 2015 Consigliere Comunale in carica presso il Comune di Givoletto;
- I contratti con la P.A. presso SFERA – Roma;
- Il project financing – SFERA – Roma;
- Forum PA Master Diffuso: Strumenti di pianificazione urbanistica;
- Tecnico della qualità del prodotto/servizio presso ENAIP – Regione Piemonte;
- Il funzionamento della Pubblica Amministrazione – Regione Piemonte;
- Strategie e tecniche di vendita presso CEGOS Milano;
- La P.N.L. presso CEGOS Milano;
- Tecniche di comunicazione e vendita presso CEAV – ROMA;
- La responsabilità di impresa in Enel presso SFERA – Roma;
- Codice etico presso SFERA – Roma;
- Comunicazione interpersonale: comunicazione efficace presso SFERA – Roma;
- Comunicazione persuasiva e stili di influenzamento presso SFERA – Roma;
- Economics: introduzione ai moduli presso SFERA – Roma;
- Enel, la sua responsabilità di impresa (CSR) presso SFERA – Roma;
- La legislazione italiana nel settore elettrico presso SFERA – Roma;
- Learning the language of politic presso SFERA – Roma;
- Talking about actions presso SFERA – Roma;
- L'organizzazione aziendale: l'analisi presso SFERA – Roma;

Sergio De Bortoli
Via Santa Maria 70
10040 - Givoletto (TO)
debortoli.sergio@energrid.it
Mob. + 39 366 -6998841
sergio.de.bortoli@alice.it
Mob. + 39 334-3935703

- Gli economics presso SFERA – Roma;
- Il bilancio del manager: principali strumenti per il controllo di gestione – SFERA - Roma;
- Completato percorso formazione quadri Enel;
- Le vendite complesse presso SFERA – Roma;
- Seeds – Enel University
- Project Management presso Comau S.p.A.

COMPETENZE INFORMATICHE

- Utilizzo di sistemi operativi quali: Linus, Windows 2003, Windows XP, Windows Vista e Windows 7
- Utilizzo quotidiano di Internet e posta elettronica
- Pubblicazione di post su LinkedIn
- Ottima conoscenza di Microsoft Office™ (Word™ Excel™ e PowerPoint™);
- Ottima conoscenza delle applicazioni grafiche (Adobe Illustrator™ PhotoShop™).

COMPETENZE LINGUISTICHE

- Inglese scritto e parlato buono (B2)
- Spagnolo scritto e parlato buono (B2)

PATENTE

A e B

PRIVACY

In riferimento alla legge 196/2003, autorizzo espressamente l'utilizzo dei miei dati personali e professionali riportati nel mio curriculum.