

EUROPEAN
CURRICULUM VITAE
FORMAT



PERSONAL INFORMATION

Name	ROBERTO FIORINI
Address	VIA
Telephone	+39 Mobile +39
Fax	+39
E-mail	roberto.fiorini@leanworkspace.com
Nationality	Italiana
Date of Birth	10/04/1956
Gender	Maschile

WORK EXPERIENCE

- Dates (from - to) **2011 ACTUAL**
- Name and address of the employer LWS Lean Workspace . Via Fratelli Bellotti n.16, 48121 Ravenna, Italy
- Type of business or sector Editoria, Formazione, Office Space Planning, Consulenza d'impresa. www.leanworkspace.com
- Occupation or position held Owner & CEO
- Main activities and responsibilities La società si occupa di aiutare le imprese ad affrontare le problematiche dell'efficienza nel mondo dell'ufficio partendo dalle fondamentali esistenziali dell'uomo ed analizzando tutte le molteplici perturbative che ne affliggono il compito lavorativo attraverso una nuova chiave "etica" e combattendo gli sprechi e fidelizzando la forza "intellettuale" delle imprese. La società si rivolge a 360 gradi a tutti gli operatori grandi e piccoli del settore (imprese private e pubbliche) ma anche a chi ha un semplice ufficio popolato di pochi ma preziosi collaboratori, nel tentativo di diffondere nell'era della Knowledge Society, una coscienza di "efficienza sostenibile" legata a principi etici, spaziali e di benessere ambientale.
- Dates (from - to) **2009 -2010**
- Name and address of the employer Biofuelrom International - Strada Principala 163/D - Sat Saniob Comuna Ciuhoi 417192 - Bihor – Romania www.biofuelrom.com www.henergeiahelios.com
- Type of business or sector Energie Rinnovabili
- Occupation or position held Socio, CEO e Amministratore Delegato
- Main activities and responsibilities Fonda, con altri soci, e amministra dall'Italia, in qualità di CEO, la Biofuelrom International Srl www.biofuelrom.com , azienda operante nel settore delle Energie Rinnovabili: segmento della Biomassa – (produzione di Legna da Ardere, Pellet da riscaldamento, Biomassa) con sede in Romania. Co-Fonda e amministra, in qualità di coordinatore commerciale e MKTG, la Henergeia Helios Srl www.henergeiahelios.com società dedicata alla importazione e commercializzazione di Linee di produzione di pellet dalla Cina.
- Dates (from - to) **2006 -2009**
- Name and address of the employer HAWORTH Spa, San Giovanni in Persiceto (BO) Italy.

- Type of business or sector
- Occupation or position held
- Main activities and responsibilities

Industria, Gruppo multinazionale. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività e Contract. Project Sales & Contract Business Director - Dipendenza: DG Haworth Italia.

Nell'ambito della stessa Direzione vengono accorpati servizi strategici delle gare d'appalto con gli enti pubblici del gruppo Haworth Italia, i Servizi di progettazione architettonica ad esso dedicati. Questo nuovo aggiuntivo incarico, fa sviluppare in un anno (2006) un panorama di ordinato di grandi contratti che si incrementa da 3,5 Miln. di € di gare vinte (2005), a c.a. 16 Miln. di €. (2006). Nel 2007 viene creata all'interno della stessa direzione la nuova DIVISIONE PARETE HAWORTH, dedicata a creare e a supportare in modo diretto il business delle wall partitions (volume di c.a. 14 Miln. Di € di fatturato annuo) in ambito nazionale ed extranazionale. Nel Gennaio 2008 viene inoltre separato dal canale di vendita classico, una parte delle sales destinate ai grandi contratti denominato SPECIAL PROJECTS per un valore di budget pari a c.a. 15 Mil.ni di € ed integrato nella Direzione PROJECT SALES & CONTRACT BUSINESS. Supererà a fine anno gli obbiettivi di Budget assegnati portando il volume di vendita a superare i 17 Mil.ni di €. 2009.

Nel Gennaio 2009, dalla nuova DG aziendale, viene riunificato il business commerciale sotto una unica direzione e al sottoscritto viene mutata la titolarità di Direzione che assumerà il titolo di: Technical Department Director - Dipendenza: DG Haworth Italia. –

Sotto la stessa Direzione vengono accorpati oltre i servizi di cui sopra, anche lo sviluppo prodotto (R&D) e la gestione MKTG della Divisione Parete.

- Dates (from - to)

- Name ad address of the employer

- Type of business or sector

- Occupation or position held

- Main activities and responsibilities

2005 -2006

Mutate le esigenze strategiche della Capogruppo, viene richiesto un rientro come dipendente in HAWORTH Spa a San Giovanni in Persiceto (BO).

Creazione della Nuova Divisione Contract denominata: CASTELLI INTERNATIONAL CONTRACT DIVISION

Executive Director - Dipendenza: DG Haworth Italia.

In un mercato saturo nasce l'esigenza di gruppo di differenziare la propria capacità di General Contracting nel capo dell'arredo civile verso nuove sfide quali quelle del mercato del Contract Navale acquisendone quote di mercato. L'allora AM del gruppo Haworth Italia affida quindi al sottoscritto la realizzazione di un nuovo progetto di business orientato a coprire anche quel nuovo segmento di mercato ad alta complessità ma con minori competitors.

Viene in poco tempo creato un Team operativo divisionale dedicato a coprire entrambe le aree (commerciale e gestionale) strutturando la divisione in modo da coprire entrambe le fasi: produzione delle offerte e gestione delle commesse. Team che immediatamente conquista quote di mercato acquisendo in fretta nuove e importanti commesse nel campo del Contract Navale Off-Shore e RoRo Ferry per oltre 5 miln.ni di € nel nome del nuovo brand denominato CASTELLI INTERNATIONAL CONTRACT DIVISION – www.castellicd.com .

- Dates (from - to)

- Name ad address of the employer

- Type of business or sector

- Occupation or position held

- Main activities and responsibilities

2000 -2004

Easy Srl – Gruppo Haworth Italia, Via Omatello 21, Ozzano dell'Emilia BO (It)

Industria. New-Co - Produzione di arredi per ufficio – B Market

Consigliere Delegato e Direttore Esecutivo – Dipendenza Presidente Cda e DG Haworth Italia.

Durante il 1999 emerge a livello di gruppo, la necessità di doversi orientare anche nel crescente cosiddetto "B" market. Il gruppo Haworth Italia affida al sottoscritto la realizzazione di un progetto di start-up di nuova azienda con particolari e diverse caratteristiche rispetto al gruppo di riferimento. Il progetto decolla ed alla fine del 1999 nasce la *E@sy S.r.l.* arredamenti per ufficio e collettività. Prototipo di azienda reale e virtuale, prima azienda in Europa a produrre e commercializzare arredi per ufficio via web, premiata dal rapporto AT-Kerney tra le prime 30 aziende italiane pioniere dell'e-commerce nel 2000.

La società parte da un fatturato di 2,77 Mil.ni di € nel 2000 (primo anno) raggiunge un fatturato di 4,404 Mil.ni di € nel 2001 per attestarsi su questi valori negli anni seguenti in seguito alla ben nota crisi di mercato.

Alla carica di Consigliere Delegato viene associata in seguito quella di Direttore Esecutivo che comprende in essa la gestione strategico operativa della società stessa.

La società assume al suo interno tutti i ruoli operativi che caratterizzano la sua piena operatività in ambito di mercato gestendo direttamente designer, fornitori, produttori esterni di sub-componenti, logistica, rete di vendita, con personale dedicato nei ruoli di Sales Mangers, R&D responsible, Customer Service people, ecc.

In quest'ambito operativo vengono coperti dalla Direzione Esecutiva tutti i ruoli operativi e decisionali tipici della gestione d'impresa di modeste dimensioni (o meglio dell'impresa in fase di

start-up) che spaziano da:

Contrattualistica (verso fornitori di varia classe, verso Agenti, verso collaboratori, verso designers, verso spedizionieri, verso logistici ecc.).

Sistemi informativi,

Mktg strategico (gestione delle linee-guida di sviluppo aziendale, redazione di Business plan, conti economici, reports, analisi di mercato, benchmarking, analisi competitiva, concept briefing di prodotto, ecc.).

Mktg tattico operativo (gestione del briefing designers, coordinamento sviluppo prodotto, test del medesimo, benchmarking di validazione, coordinamento realizzazione strumenti: sala posa x catalogo, realizzazione listino di vendita, gestione della DB prodotto, codifica e dati tecnici, stampa catalogo e listini, realizzazione e gestione (maintenance, upgrading ecc.) del sito web aziendale, gestione diretta di eventi tipo fiere ecc.).

Sales Management (gestione tattica della RDV attraverso un responsabile vendite e una rete di 25 agenti su un territorio di c.a. 300 Dealers in Europa (sales reporting, sales meetings, sales recruiting, sales incentive plan, ecc.).

Customer Service (gestione dell'order-entry attraverso un team dedicato alla gestione dell'ordine ed al suo sviluppo in termini di sales assistance e order planning).

Logistica Distributiva (gestione diretta di un centro logistico distributivo di 2.500 mq. dislocato esternamente al gruppo con team di preparatori e un coordinatore responsabile del centro.

R&S (gestione diretta di personale addetto alla Ricerca e Sviluppo prodotti).

Purchasing (gestione diretta degli ordini di acquisto verso il parco dei sub-fornitori).

- Dates (from - to)
- Name and address of the employer
 - Type of business or sector
 - Occupation or position held

1997-2000 – PROGETTO COLLATERALE

Haworth Spa (Italia), Via Omatello 21, Ozzano dell'Emilia, BO.

Industria, Gruppo multinazionale. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività.

European Project Leader - Information Technology – CAD Applications. Oltre alle responsabilità della posizione di cui sopra (che viene mantenuta) si acquisisce la posizione di EUROSAT TEAM leader (coordinamento di team di 6 team leaders pan-europeo che coordinavano ognuno l'attività di c.a. 10 persone per team) – Dipendenza Vice President Haworth Europe.

- Main activities and responsibilities

Condizione di un progetto Europeo dedicato a realizzare una piattaforma comune di progettazione integrata alla gestione offerte, perché possa essere utilizzato da tutte le allora aziende del gruppo Europa. Il progetto comprendeva nelle sue fasi iniziali: la stesura di un capitolato di appalto, la supplier selection tra le più importanti SH europee per poi identificare il partner di riferimento in una società tedesca. Il progetto inizia nel 1999 per lanciare dopo un anno le sue prime releases francesi ed in seguito in Germania, Inghilterra ed Italia. Il Budget Gestito è stato attorno ai 600.000 € ed il SW creato appositamente su disegno del team. In questa posizione si capitalizzano diverse esperienze in ambito applicativi CAD destinati alla SFA ed in modo particolare alla gestione di team multinazionali con persone provenienti da tutta Europa.

Alla fine del 2000 si potranno contare c.a. 200 installazioni in tutta Europa tra uff.di sede e periferici (dealers).

- Dates (from - to)
- Name and address of the employer
 - Type of business or sector
 - Occupation or position held
- Main activities and responsibilities

1993-2001

Acquisizione della Castelli Spa da parte di Haworth Inc. USA. Sede centrale, via Torreggiani 1, Bologna (IT) – in seguito trasferita ad Ozzano dell'Emilia, Via Omatello 21 (BO) Italy.

Industria, Gruppo multinazionale. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività.

Direttore Uff.Tecnico Comm.le Haworth IT, Preventivazione e Gestione Lavori – Posizione: Dirigenza.

Immutate

- Dates (from - to)
- Name and address of the employer
 - Type of business or sector
 - Occupation or position held
- Main activities and responsibilities

1991-1992

Castelli Spa, Sede centrale, via Torreggiani 1, Bologna (IT)

Industria. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività.

Direttore Uff.Tecnico Comm.le, Preventivazione e Gestione Lavori – Posizione: Dirigenza - Dipendenze: Direttore Generale.

Responsabilità e coordinamento di n. 3 team di n.25 tecnici complessivi della sede centrale deputati a realizzare preventivazioni, progettazioni complesse in ambito nazionale ed

internazionale (comprese realizzazioni Contract chiavi-in-mano), fino al montaggio in opera. Su queste strutture viene attuata una politica di profonda revisione degli strumenti e delle procedure attuando diverse implementazioni che vanno:

- 1) Preventivazione Italia ed Estero: cambio di focalizzazione verso le gare d'appalto. In quest'ambito vengono istruite procedure per la visione dei capitolati on-line, per la verifica del conto economico di gara (realizzazione diretta di sw dedicata alla gestione preventiva delle gare d'appalto), viene inoltre realizzata una profonda integrazione dei servizi sulla base delle specifiche necessità reciproche creando team-work estemporanei per gare d'appalto complesse. Vengono inoltre creati i legami con uff. legali esterni esperti in diritto pubblico cui riferirsi relativamente a problematiche specifiche. Da questa interazione-fusione di servizi e competenze viene generato l'UFF.GARE CASTELLI che produrrà nel tempo un volume di c.a. 50 Mil.ni di € l'anno di gare prodotte x un totale di 15 Mil.ni di € l'anno di gare vinte.
- 2) Gestione lavori: Vengono inserite norme per la gestione delle squadre di montaggio esterne, vengono rivisti i contratti di appalto e subappalto strutturando una normativa precisa di relazione e di delega di responsabilità, viene successivamente implementato (su piattaforma Lotus Notes) un sistema di gestione della commessa strutturato con approvazione e firma elettronica del responsabile prima del pagamento degli importi di montaggio.
- 3) Uff.Tecnico comm.le. Vengono capitalizzati gli expertise specifici maturati nel tempo nel corso dello sviluppo delle routines applicative dedicate allo sviluppo dell'ambiente CAD. In seguito alla partecipazione diretta al gruppo di lavoro per la realizzazione del sistema 3D Castelli, viene sviluppato il primo applicativo "esperto" per la progettazione di un sistema per l'ufficio (capostipite di diversi altri in seguito).

- Dates (from - to)
- Name and address of the employer
 - Type of business or sector
 - Occupation or position held
- Main activities and responsibilities

1990 - 1991

Castelli Spa, Sede centrale, via Torreggiani 1, Bologna (IT)

Industria. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività.

Responsabile Ufficio Tecnico Comm.le Centrale – Dipendenze: Direttore Commerciale Mondo.

Responsabilità e coordinamento del team di n.10 tecnici della sede centrale deputati a realizzare progettazioni complesse in ambito nazionale ed internazionale ivi comprese realizzazioni Contract chiavi-in-mano. Durante il periodo di gestione del team tecnico commerciale si procede ad una profonda revisione della struttura e degli strumenti adottati facendo migrare l'ufficio verso strumenti CAD su PC e realizzando (oltre alla simbologia prodotti) i primi applicativi dedicati all'utilizzo nella progettazione guidata. Vengono mantenute le competenze in ambito fieristico e progettati, realizzati e coordinati stand su base nazionale ed internazionale.

- Dates (from - to)
- Name and address of the employer
 - Type of business or sector
 - Occupation or position held
- Main activities and responsibilities

1988 - 1990

Castelli Spa, Sede centrale, via Torreggiani 1, Bologna (IT)

Industria. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività

Responsabile immagine unificata allestimento punti vendita – Dipendenze: Direttore MKTG e Tecnico Comm.le Centrale

Coordinamento progettuale e di immagine di tutti i punti vendita Castelli spa in Italia e nel mondo, mappatura tecnica (raccolta planimetrie e immagini dello stato dell'arte) dei punti vendita, ristrutturazione showroom. Creazione della procedura coordinata di lancio prodotti sugli showroom della RDV (costruzione di lay-out kit prodotti per il lancio coordinato). Identificazione delle guide-line di immagine coordinata (Insegne; def. di policy di acquisto ecc.). Realizzazione di progetti di riallestimento su calendario cadenzato (vetrine 3 mesi; completo lay-out 6 mesi). Realizzazione di eventi dedicati alla valorizzazione dei punti vendita in Italia ed Europa, quali:
1988 – Realizzazione, coordinamento ed allestimento della serie di eventi itineranti nei punti vendita Castelli relativi alla mostra "Porsche Design" dopo l'evento internazionale al Centre Pompidou di Parigi e più in dettaglio: Mostra Porsche Design a Bologna (locali Filiale di Via Marconi), Mostra Porsche Design a Firenze (locali Filiale di via de' Pescioni), Mostra Porsche Design a Torino (locali Filiale di Via Giolitti), Mostra Porsche Design a Stoccarda (locali Filiale di Stoccarda).

1988 - Realizzazione operativa e coordinamento della mostra di pittura contemporanea del Maestro: Valerio Adami presso il locale della Filiale di Bologna della Castelli di via Marconi 45.

1989 - Realizzazione allestimento e coordinamento della mostra di pittura contemporanea del Maestro: Mimmo Rotella presso la sala dell'Oro del Maschio Angioino di Napoli e contemporaneamente presso i locali della Filiale di Napoli della Castelli. Coordinamento degli

eventi collaterali di inaugurazione con la cittadinanza e con le massime autorità.

- Dates (from - to)
- Name and address of the employer
- Type of business or sector
- Occupation or position held
- Main activities and responsibilities

1978 - 1987

Castelli Spa, Filiale di Bologna, via Marconi 45, Bologna (IT)
Industria. Produzione e vendita arredi per ufficio e collettività
Responsabile Tecnico comm.le – Dipendenze: Direttore di Filiale.
Architettura di Interni, pianificazione degli spazi di lavoro di uffici e collettività. Affiancamento del personale di vendita x specifiche situazioni di complessità dell'offerta dove veniva richiesta una specifica professionalità del campo della realizzazione di lay-out strutturati su specifiche esigenze. In questi casi si interveniva interfacciandosi direttamente con il cliente e raccogliendo tutte le informazioni necessarie a realizzare un progetto di media (ed in seguito) alta complessità fino a realizzare direttamente un prodotto progettuale che veniva direttamente illustrato al cliente finale. Produzione diretta media di c.a. 100 progetti anno di varia dimensione e natura.

EDUCATION AND TRAINING

- Dates (from - to)

Name and type of organisation providing education and training

- Title of qualification awarded

- Dates (from - to)

Name and type of organisation providing education and training

- Title of qualification awarded

- Dates (from - to)

Name and type of organisation providing education and training

- Title of qualification awarded

- Dates (from - to)

Name and type of organisation providing education and training

- Title of qualification awarded

- Dates (from - to)

Name and type of organisation providing education and training

- Title of qualification awarded

- Dates (from - to)

Name and type of organisation providing education and training

- Title of qualification awarded

2012 - 2014

Politecnico di Studi Aziendali di Lugano (CH)

Facoltà di Scienze Aziendali

Laurea Specialistica MBA (Master) - in progress (expected March 2014)

2012

Eurogiovani – Centro Ricerche e Studi Europei

Master in Europrogettazione & Project Management

Master certificate

2010 - 2012

Politecnico di Studi Aziendali di Lugano (CH)

Facoltà di Scienze Aziendali

Laurea in Scienze Aziendali con indirizzo Management e Organizzazione
Votazione 110/110

2010

ISP Istituto per lo sviluppo professionale, Imola (BO)

Corso in Gestione Aziendale

Certificato di partecipazione

1976 - 1992

Università degli studi di Firenze e Politecnico di Milano

Facoltà di Architettura

Attestazione comprovante di n. 28 esami sostenuti

1975

Liceo Artistico Statale di Bologna

Diploma di Maturità Artistica II sezione per Architettura

PERSONAL SKILLS AND COMPETENCES

*Acquired in the course of life and career
but not necessarily covered by formal
certificates and diplomas..*

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

Autovalutazione Livello EU:	INGLESE
• Capacità di lettura	(C1)
• Capacità di scrittura	(C1)
• Capacità di espressione orale	(C1)

ARTISTIC SKILLS AND COMPETENCES <i>Music, writing, design, etc.</i>	OTTIME
---	---------------

OTHER SKILLS AND COMPETENCES <i>Competences not mentioned above.</i>	Board Member e Vicepresidente del Ventura Research Institute di Lugano (CH) Membro attivo della SIE: Società Italiana di Ergonomia, Sezione Emilia Romagna Membro dell'European Register of euro-Project Designers & Managers Membro attivo di Legambiente Ravenna, G.E.V. Guardie Ecologiche Volontarie e Guardie Ambientali Zoofile <i>Blogger at: www.leanworkspace.wordpress.com , e-author at www.fanpage.it</i> Specialist in Acoustical environment, space planning & ergonomics lay-out Specialist in IT - sales & CAD instruments and tools – web applications Specialist in Office Design environment Specialist in Project Management Expert in renewable energy production process and services (PV, Solar Thermal, Biomass environments)
--	---

HOBBIES & SPORTS	GOLF AMBIENTE – G.E.V. GUARDIA ECOLOGICA VOLONTARIA LEGAMBIENTE RAVENNA
-----------------------------	---

PUBLICATIONS	KAIZEN OFFICE EDIZIONI LWS LEAN WORKSPACE AUG 30, 2012 AUTORE: ROBERTO FIORINI HTTP://WWW.LULU.COM/SHOP/ROBERTO-FIORINI/KAIZEN-OFFICE/PAPERBACK/PRODUCT-20361045.HTML
	ESISTENZA, SPAZIO E UFFICIO EDIZIONI LWS LEAN WORKSPACE JUNE 27, 2011 AUTORE: ROBERTO FIORINI HTTP://WWW.LULU.COM/PRODUCT/A-COPERTINA-MORBIDA/ESISTENZA-SPAZIO-E-UFFICIO/16309890
	L'ORIZZONTE DEI RE EDIZIONI LWS LEAN WORKSPACE SECONDA EDIZIONE JULY 1, 2011 – PRIMA EDIZIONE: AUG: 2003 AUTORE: ROBERTO FIORINI HTTP://WWW.LULU.COM/PRODUCT/A-COPERTINA-MORBIDA/LORIZZONTE-DEI-RE/16177620
	ANNI '80 – GIORNALISTA FREELANCE A “ LA REPUBBLICA” REDAZIONE DI BOLOGNA

DRIVING LICENCE(S)

Automobilistica (patente B)

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali (facoltativo)".

Firma

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke extending to the right.