

**Egregio Dottore,
Gentile Dottoressa,**

Vorrei sottoporre alla sua attenzione le competenze acquisite durante la mia carriera professionale, ho maturato una ventennale **esperienza nel settore Automotive del Service Management presso aziende operanti sul mercato Nazionale ed Internazionale ricoprendo importanti ruoli direttivi ed operativi.**

La mia carriera professionale è stata caratterizzata da una solida e **comprovata esperienza nella conduzione e supervisione di tutte le attività gestionali, operative e progettuali nel ruolo di Service Management Director nella gestione di Concessionari e Grandi Clienti nell'ambito National Sales Development,**

Sono un professionista esperto nell'implementazione **di efficaci strategie aziendali in contesti di Sales Business Development nell'area del Service, Gestione di Relazioni Commerciali con importanti clienti e di Complesse Trattative.**

La mia *Governance* gestionale ha portato a **risultati tangibili in termini di crescita della profittabilità, del fatturato e della professionalità dei collaboratori.**

Il raggiungimento dei diversi traguardi professionali è stato caratterizzato da una pianificazione dettagliata e puntuale di ogni singola attività e dall'approfondimento costante delle tematiche affrontate.

Determinazione e spirito d'iniziativa mi hanno portato a sviluppare una struttura mentale orientata al business ed una capacità di adeguamento utile ad affrontare in modo ottimale la crescente competitività richiesta dai mercati nazionali.

Ho realizzato performance molto apprezzate dal Top Management aziendale, raggiungendo risultati di rilievo **in termini di *continuous improvement* e *customer satisfaction*,** ottenendo inoltre la stima e il riconoscimento del lavoro svolto.

Il raggiungimento di tutti i traguardi è stato caratterizzato da **dedizione al lavoro, orientamento al risultato, decisionalità, tempestività nella risoluzione delle problematiche e abilità nel gestire situazione di crisi.**

La mia propensione al **team building** maturata nella **gestione di gruppi di lavoro unita ad uno stile manageriale autorevole** teso al confronto ed al dialogo costruttivo, mi consente di creare quello spirito di gruppo e quel senso di appartenenza indispensabile per la realizzazione di eccellenti performance.

Il dinamismo e la flessibilità legati alla mia forte motivazione mi spingono ad ambire a nuove sfide presso aziende modernamente strutturate in cui riporre le competenze e le esperienze accumulate negli anni verso ciò che crea valore aggiunto per l'azienda.

Ringrazio anticipatamente per l'attenzione che vorrete dedicare alla mia candidatura e confido nella possibilità di approfondire, personalmente, quanto illustrato nel mio curriculum.

Nell'attesa di un Vs. gentile riscontro, colgo l'occasione per porgere i miei distinti saluti.

LIBORIO LICATA

LIBORIO LICATA

Mob. +39 3358430449 Home (0)+390299042863

PROFILO PROFESSIONALE

Consolidata esperienza nel **Service Management** del settore **Automotive**, maturata nel ruolo di **Service Management Director**, esperto nella conduzione e supervisione di tutte le attività gestionali, operative e progettuali finalizzate allo sviluppo del business per importanti aziende leader nel loro settore di riferimento.

Notevoli competenze sviluppate nella gestione di **Concessionari e Grandi Clienti** con l'obiettivo di ottimizzare le performance, aumentare il fatturato aziendale e raggiungere il desiderato posizionamento competitivo nel mercato di riferimento.

Professionista polivalente con un background di competenze trasversali all'area del Service, vendita ricambi, Carrozzeria e nella logistica, con abilità tecniche e commerciali, dotato di una spiccata sensibilità verso il prodotto e di una capacità naturale nel coniugare l'innovazione con una logica finalizzata al business implementando e migliorando tutti i processi volti ad assicurare un elevato standard di servizio ai clienti conseguendo i massimi livelli di **Customer Satisfaction**.

Approccio analitico e manageriale nella gestione di ogni processo, in cui la diffusione della cultura aziendale, il trasferimento del know how, la valutazione e l'ottimizzazione dei livelli di performance, rappresentano i cardini della mia funzione direttiva.

Completano il mio profilo una **forte propensione alla gestione, formazione e coordinamento dei team di lavoro** che mi permette di far emergere le abilità del singolo e di avvalermi di tutti i membri del gruppo in base alle loro caratteristiche.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

DAL 11/2015
AD OGGI

JOINT – OWNER

Livello: Socio di Azienda

AUTOSICURA S.r.l.

Società operante nel settore del Service di Carrozzeria, Officina e Ricambi.

Dipendenti: 96 - Fatturato 8Mln.

JOB
DESCRIPTION

Direzione e gestione delle attività nell'ambito del Service Management con l'obiettivo di impostare un management finalizzato all'implementazione degli obiettivi prefissati.

Responsabile Service per la riparazione dei veicoli e la vendita dei ricambi dei marchi **Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Bentley e PSA Group**.

PRINCIPALI
RESPONSABILITÀ

Le principali responsabilità sono quelle di un imprenditore aziendale, **Direzione, Commerciali, Management, ecc.**

RISULTATI
RAGGIUNTI

Creazione di un Network di aziende Carrozzerie sul territorio Lombardo a oggi dieci strutture sul Milanese, Monza Brianza, Bergamo e Varese;

Autosicura Viale C. Espinasse, 137 Milano
Autosicura Via Melchiorre Gioia, 67 Milano
Autosicura Via Monte Amiata, 33 Rozzano (MI)
Autosicura Via Millelire 20/a Milano
Autosicura Via Dell'edilizia, 23 Novate Milanese (MI)
Autosicura Via Tortona, 20 Milano
Autosicura Via Prudenziolo, 6 Milano
Autosicura Via Solferino, 33 Monza (MB)
Autosicura Via Pietro Spino, 10 Bergamo
Autosicura Via G. Priorato, 3 Milano
Autosicura Viale Milano, 166 Gallarate (VA)

Creazione di un nuovo network di carrozzerie con gestione e liquidazione dei sinistri, a livello Nazionale.

Riparte s.r.l.

**DAL 1999
AL 9/2015**

SERVICE MANAGEMENT DIRECTOR

Livello: Dirigente Riporto ad Amministratore Delegato

CARFLASH SPA – GRUPPO MOCAUTO/CAR WORLD ITALIA MILANO

Società operante nel settore del Service, Ricambi, Carrozzeria e Logistica.

Dipendenti: 124. Fatturato: 52Mln€

JOB DESCRIPTION

Direzione e gestione di tutte attività nell'ambito del Service Management con l'obiettivo di impostare un management finalizzato all'implementazione degli obiettivi prefissati.

Responsabile Service per la riparazione dei veicoli e la vendita dei ricambi dei marchi **Fiat, Lancia, Alfa Romeo, Abarth, Jeep, Ford, Nissan, Lexus, Subaru, Volkswagen, Audi, Mazda, Mahindra e Hyundai** con l'obiettivo di assicurare il servizio in termini di efficienza, produttività, redditività e di customer satisfaction.

Presidio e coordinamento delle attività di gestione dei processi assistenziali su sedi multiple, esercitando i poteri assegnatimi al fine di garantire il conseguimento dei target di fatturato prefissati.

PRINCIPALI RESPONSABILITÀ

- Implementazione di tutte le azioni volte all'economica gestione del margine di magazzino ricambi e delle officine, carrozzerie e logistica vetture del gruppo, intervenendo quando necessario direttamente, suggerendo soluzioni e applicando le direttive ricevute nei casi critici per realizzare un servizio qualitativamente elevato.
- Ricerca delle migliori strategie di crescita, identificando le opportunità di sviluppo delle attività aziendali al fine di ottimizzare i processi di business.
- Definizione di piani e programmi strategici volti a garantire l'efficienza delle procedure di 5 magazzini e la corretta gestione degli stock, con fatturati di oltre 45Mln€.
- Cura delle relazioni con le case madri sulla gestione del servizio e del budget di assistenza post vendita e ricambi impostando piani d'intervento per riparazioni in relazione alle priorità, alle problematiche e alla loro relativa urgenza.
- Responsabile delle attività di marketing assistenziale, garantendo il rispetto dei tempi prefissati e la definizione delle parti indispensabili per una pronta assistenza.
- Rapporto con i fornitori per la gestione degli acquisti del gruppo negoziando le condizioni maggiormente favorevoli.
- Responsabile del settore lubrificanti con l'obiettivo di ottimizzare le performance, aumentare il fatturato e garantire la customer satisfaction nell'area di mia responsabilità.
- Gestione e coordinamento di 124 risorse di cui 48 appartenenti al service, 13 alla logistica e 67 nel settore ricambi e amministrazione collegata, favorendo la valorizzazione e la crescita delle competenze dei singoli attraverso la verticalizzazione delle responsabilità e il lavoro di squadra.

RISULTATI RAGGIUNTI

Durante la governance della mia funzione ho conseguito risultati concreti e tangibili considerati **out standing achievement**, grazie al raggiungimento di tutti gli obiettivi stabiliti attraverso un notevole aumento dei volumi di crescita in un periodo di forte crisi del settore automotive.

Sviluppo di una rete di 127 officine, carrozzerie autorizzate su sette marchi gestiti (FCA- FORD- MAGNETI MARELLI) tra cui 67 certificate ISO 9001 attraverso Certificazione a matrice GIC (Guardian Independent Certification).

Stabilizzazione delle sedi esistenti e sviluppo di nuove sedi assistenziali.

PRINCIPALI PROGETTI REALIZZATI

2014

Centralizzazione dei magazzini ricambi in un'unica sede, riorganizzazione del settore vendita e delle attività di check in e check out dei ricambi con la relativa logistica di distribuzione sul territorio nazionale ed internazionale.

2010

Progetto di distribuzione ricambi e attrezzature After Market finalizzata all'ottimizzazione degli acquisti di ricambi equivalenti e attrezzature diagnostiche

multibrand per il Network di Officine e Carrozzerie.

2008

Progetto di sviluppo delle rete di Officine e Carrozzerie creando un solido network e fornendo loro della certificazione ISO 9001.

2007

Progetto di creazione di una nuova struttura logistica per lo stoccaggio di veicoli nuovi ed usati (circa 2300 vetture in stock) ed attività di preparazione dei veicoli prima della consegna al cliente con una produzione da 45 a 65 veicoli al giorno.

2006

Progetto di vendita e distribuzione dei lubrificanti per Automotive e Trucks circa 400 Ton.

2006

Progetto in collaborazione con Dekra Italia, di creazione del consorzio Dekra Revisione con centri diretti di revisione ministeriali per veicoli fino a 30qt. Attualmente i centri sono 10.

2004

Progetto Autoexchange (aste per la vendita delle vetture usate) nel ruolo di Project Manager per la sezione delle certificazione dei veicoli garantendo lo stato dei veicoli (con un esperienza sul campo presso una sala aste leader nel mercato giapponese, partecipando ad un corso di formazione a Tokio di 15gg.)

2002

Progetto carrozzeria con 48 unità e produzione su due turni diventando un Benchmark Nazionale; oggi il progetto si è trasformato nella realizzazione di un sistema che garantisce sia ai cliente privati ma soprattutto a Rent Car e Assicurazioni un processo produttivo unico sul territorio.

**DAL 1998
AL 1999**

DIRETTORE COMMERCIALE

Liv: Quadro Riportavo alla Proprietà

FEREN SRL LAINATE (MI)

Società per il marchio FORD. Dipendenti: 50

JOB DESCRIPTION

Direzione e pianificazione della strategia Commerciale, degli obiettivi e del budget di vendita delle vetture nuovo/usato per il marchio Ford, al fine di assicurare il raggiungimento dei target di fatturato e garantire il conseguimento del desiderato posizionamento competitivo della Società nell'ambito del business gestito.

**PRINCIPALI
RESPONSABILITÀ**

- Responsabile dell'attuazione delle strategie e politiche di vendita e commerciali con l'obiettivo assicurare il raggiungimento dei target strategici dell'impresa, commerciali e finanziari, con particolare riguardo alla marginalità generale necessaria alla crescita pianificata.
- Coordinamento di 46 risorse definendo linee guida, compiti e responsabilità e motivando le risorse al miglioramento dei risultati stabiliti dalla società.

**RISULTATI
RAGGIUNTI**

Nel corso della mia direzione ho realizzato importanti risultati grazie al coordinamento efficiente ed efficace delle risorse a mia disposizione incrementando le vendite delle vetture nuove e usate, migliorandole del 12% e contestualmente la redditività sulle vendite delle stesse.

**DAL 1997
AL 1998**

SERVICE DIRECTOR

Liv: Quadro Riportavo all'Amministratore Delegato

FASSINA SPA MILANO

Azienda operante nel settore Automotive, concessionario Fiat, Fiat Professional, Lancia e Alfa Romeo. Dipendenti: 135

JOB DESCRIPTION

Direzione ed organizzazione di 3 sedi assistenziali al fine di raggiungere l'efficienza, la produttività e la redditività delle officine.

**PRINCIPALI
RESPONSABILITÀ**

- Responsabile del settore Service e Logistic department in modo da assicurare le attività dei reparti produttivi e la consegna dei prodotti al cliente.
- Gestione di un team di 70 risorse dislocate su tre sedi operative elaborando linee guida e monitorandone l'applicazione al fine di massimizzare l'efficienza organizzativa.

**RISULTATI
RAGGIUNTI**

Durante la collaborazione con la società ho realizzato performance ritenute eccellenti che hanno apportato notevoli miglioramenti raggiungendo sempre gli obiettivi aziendali e personali prefissati.

Centralizzazione di tre sedi di Service in una sede nuova di oltre 45.000mq.

**DAL 1987
AL 1997**

RESPONSABILE POST VENDITA

Liv: Quadro Riportavo al Direttore generale

SAIGARAGE SPA MILANO

JOB DESCRIPTION	Ricoperto diversi ruoli di crescente responsabilità fino ad ottenere la responsabilità del Service e Ricambi.
PRINCIPALI RESPONSABILITÀ	<ul style="list-style-type: none">▪ Gestione del servizio post-vendita garantendo la risoluzione delle problematiche, la gestione e l'organizzazione del lavoro e delle procedure.▪ Responsabile della gestione dei marchi GENERAL MOTOR, OPEL, CADILLAC, LOTUS, CHEVROLET E SUZUKI.
RISULTATI RAGGIUNTI	<p>Nello svolgimento della mia funzione ho ottenuto importanti riconoscimenti dalla proprietà che negli anni mi ha affidato incarichi di crescente responsabilità per gli ottimi risultati di fatturato raggiunti pari a circa 7 miliardi di Lire.</p> <p>Realizzazione del progetto di cambiamento dei Brand passando da marchi GENERAL MOTOR, OPEL, LOTUS E SUZUKI a marchi FIAT, FIAT PROFESSIONAL, ALFA ROMEO.</p> <p>Effettuata una ristrutturazione aziendale per una riduzione dei costi.</p>

**Dal 1980
Al 1987**

MECCANICO MOTORISTA
CORALLI E TONANI MILANO
Officina meccanica autorizzata Alfa Romeo

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

TITOLO DI STUDIO E CORSI DI FORMAZIONE	<p>1978: Diploma di motorista conseguito presso il Centro di Formazione A.N.C.I.F.A.P. dello stabilimento Alfa Romeo di Milano</p> <p>Dal 1992 ad oggi:</p> <p>Responsabile Clienti; Responsabile Tecnico; Responsabile Service; Responsabile Qualità; Risorse Umane Management; Gestione del Margine; Direttore Generale</p>
COMPETENZE INFORMATICHE	<p>Ottima conoscenza del PC, dei principali sistemi operativi presenti sul mercato e dei pacchetti Office in ambiente Windows. Buona conoscenza degli applicativi aziendali DMS, Visual Software, Lotus Notes.</p>

Data di nascita: 26 Ottobre 1963 Indirizzo: Piazza A.De Gasperi 6, 20037 Paderno Dugnano (MI))

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003

LIBORIO LICATA