

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome: Vittorio Maggione
Data di nascita: 8 novembre 1964
Luogo di nascita: Novara
Nazionalità: Italiano
Stato civile: Sposato

EDUCAZIONE

1990-1994: Laurea in Marketing presso EBSM, European Business School Milano, filiale italiana dell'Università francese EBSI, con sede a Parigi.
1978-1983: Diploma di maturità italiana e "bachillerato" argentino presso il Liceo Scientifico *Cristoforo Colombo* di Buenos Aires, Argentina.
Iniziali tre anni di scuola secondaria presso il Liceo Scientifico A. Antonelli di Novara.

LINGUE

Inglese: Lingua parlata fluente e ottimo livello di inglese scritto. (Diploma in inglese commerciale presso la Camera di Commercio di Londra ottenuto nel 1992 e ulteriormente migliorato durante 30 anni di utilizzo sul lavoro).
Spagnolo: Lingua parlata fluente e ottimo livello di spagnolo scritto. (Diploma in spagnolo commerciale presso la Camera di Commercio di Madrid ottenuto nel 1993, in realtà imparato durante un soggiorno di due anni in Argentina dove ho conseguito il diploma di scuola secondaria).

PROGRAMMI INFORMATICI NOTI

Windows, Word, Excel, Project, Power Point, Corel Draw ed equivalenti per Apple Macintosh, Internet, Outlook, AS400, LaserFiche, Microsoft Navision.

CORSI DI FORMAZIONE / CERTIFICAZIONI

Certificazioni VT/PT/MT/RT (lettura lastre) secondo UNI/EN/ISO9712.
Lloyd's Register ISO 9001 QMS Corso di formazione per Auditor/Lead Auditor svolto nel mese di ottobre 2012.
Corso per certificazione UT secondo UNI/EN/ISO9712 in svolgimento

ULTIME ESPERIENZE LAVORATIVE

Da maggio 2016: **ValveVenture S.r.l.s., Gattinara (VC)** – Socio e fondatore

Società di Servizi (*Expediting, Ispezioni e Auditing di Seconda Parte*) e Consulenza (*Commerciale e di Vendita, Ricerca di fornitori e sub-fornitori*) per aziende operanti nel settore Oil & Gas.

- ☞ *Expediting, Ispezioni, Collaudi in collaborazione con TCI Inspection Agency (USA)*
per conto di **LLOG Exploration USA** (da giugno 2020 a ottobre 2021)
 - Attività di monitoraggio dei fornitori e successivamente di ispezione sui collaudi dei materiali e dei prodotti per installazione sottomarina sui tre importanti progetti del cliente, Praline, Dome Patrol, Spruance e Taggart.per conto di **Energy Transfer USA** (da novembre 2018 a luglio 2019)
 - Attività di monitoraggio dei fornitori e successivamente di ispezione sui collaudi dei materiali e dei prodotti per installazione sull'importante gasdotto operato dal cliente.
- ☞ *Auditing di 2^a Parte ai fornitori per conto di un Produttore Italiano di Valvole:* da febbraio 2020 sino a oggi sono stati effettuati complessivamente 38 audit su Forgiatori, Officine Meccaniche, Produttori di Guarnizioni e altri fornitori. Lo scopo degli audit era l'approvazione o la riconvalida della qualifica dei partecipanti sottoposti ad audit.
- ☞ *Expediting, Ispezione e Collaudo per conto di MRC Transmark (tramite TCI Inspection Agency) – Collaudi in Pressione e Ispezione Finale delle valvole presso OMB, LVF, BFE, TIV, RMT Valvomeccanica, Valbart (tipo RSBV), Vanessa, Cameron Valves (stabilimento Grove) e Petrolvalves, delle Flange presso Galperti e di Raccordi presso M.E.G.A. per vari utilizzatori finali come TCO, NEM Petronas, Shell, BP, Energy Transfer, Noble Energy, ExxonMobil.*
- ☞ *Auditing di 2^a Parte ai fornitori per conto dei clienti di TCI Inspection Agency, es. Energy Transfer per qualificare Petrolvalves S.p.A., AE Valves, Virgilio Cena & Figli S.p.A., Emerson Automation Solutions Final Control Italia s.r.l. Vanessa Manufacturing Plant.*
- ☞ *Expediting e Ispezione per conto di Cornerstone Valves (USA), presso i propri fornitori italiani di materie prime e sub-fornitori di componenti per le valvole a sfera per il progetto Noble Energy Leviathan Platform Project e per il Chevron Gorgon LNG Project.*
- ☞ *Expediting per conto di ITAG Valves & Oilfield (Germania), presso i propri fornitori italiani di materie prime e sub-fornitori di componenti per valvole a sfera per vari progetti.*
- ☞ *Consulenza di vendita a ETV (European Technology Valves) per trovare nuovi Agenti ed espandere il proprio Portafoglio clienti in tutto il mondo.*
- ☞ *Ricerca di fornitori e sub-fornitori per conto di primari produttori di valvole per l'approvvigionamento di materiali e attività di lavorazione per la realizzazione dei loro prodotti.*

ALTRE ESPERIENZE LAVORATIVE

Maggio 2015 ÷
Maggio 2016:

Erreesse S.r.l., Grignasco (NO)

Ritorno in azienda, dopo averla lasciata nel 2010, come Sales and Marketing Manager con la responsabilità di creare una rete di vendita e consentire all'azienda di ottenere qualifiche per le principali società petrolifere e del gas e gli appaltatori EPC in tutto il mondo. La Proprietà della Società ha deciso di acquisire la mia esperienza professionale e conoscenza per abbandonare la vita consolidata di una nota e rispettata azienda OEM per affrontare la nuova avventura e vendere il proprio marchio di valvole direttamente sul mercato.

Nel corso di questa breve ma intensa esperienza le mie attività principali sono state la riorganizzazione dell'Ufficio Commerciale, la ricerca di nuovi agenti/rappresentanti in tutto il mondo e l'acquisizione di nuovi Clienti.

Molte diverse Aree del Mondo sono state prese di mira, e tra queste la priorità venne stata data ad Azerbaigian, Cina, Iran, Kazakistan, Kuwait, Oman, Russia, Emirati Arabi Uniti, Stati Uniti e, ovviamente l'Italia. Quelli citati sono alcuni esempi dei Paesi visitati durante quell'anno.

marzo 2010 ÷
Maggio 2015:

Pibiviesse S.r.l. (ex Circor Italia), Nerviano (MI)

Azienda leader nella progettazione, produzione e vendita di valvole a sfera on-off e di controllo per tubazioni, petrolchimici e generazione di energia.

☞ *Responsabile Ufficio di Project Management.* La mia assunzione era stata motivata dalla necessità di dare vita ad un ufficio che si occupasse della gestione delle commesse (Project Management Office) con riporto diretto al Direttore Generale. Questo lavoro è stato avviato con successo fino a quando lo stesso Direttore Generale mi ha chiesto di riorganizzare il Reparto Controllo Qualità subito dopo le dimissioni del responsabile.

☞ *Responsabile Controllo Qualità e Documentazione Finale.* I dipendenti totali che hanno riferito alla posizione sono stati 26, 9 nel reparto di ispezione in entrata, 6 nel dipartimento di certificazione, 6 ingegneri della qualità, 2 ispettori della qualità e 3 addetti per l'emissione del data book. L'organizzazione e la struttura dell'ufficio con 6 ingegneri della qualità si è basata su un'idea personale sviluppata dal sottoscritto con ottimi risultati. L'ultimo progetto svolto è stata l'automazione del processo di produzione dei certificati di collaudo, di prova e dei materiali che è stato portato a termine dal mio successore.

Ottobre 2006 ÷
febbraio 2010:

Erreesse S.r.l., Prato Sesia (NO)

Piccola azienda nata nel 2004 attiva nella progettazione, produzione e vendita di valvole a sfera. Assunto come Sales Manager responsabile della crescita aziendale per migliorare il business con i clienti esistenti e per sviluppare nuovi mercati. Tutto ciò senza perdere l'attenzione sugli obiettivi di affidabilità che sono molto critici per un'azienda appena costituita. La posizione riportava direttamente ai due proprietari. Nel periodo trascorso in azienda il fatturato è passato da 1,5 M€ a circa 9 M€ annui e il personale da 5 a 13 dipendenti.

Giugno 2003 ÷
Settembre 2006:

Valvometal – Sitindustrie Equipment S.r.l., Valduggia (VC)

Azienda produttrice di valvole incorporata in un gruppo multinazionale a conduzione familiare di aziende diversificate che operano in diversi settori che vanno dalle costruzioni civili ai tubi, valvole industriali, rivestimenti in marmo, fonderie, strutture in acciaio, generazione di energia e produzione di vino.

- ☞ Inizialmente assunto come Product Manager Ball Valves con la responsabilità di organizzare, sviluppare e commercializzare la gamma di valvole a sfera per completare la gamma storica di valvole a cono, globo, controllo, saracinesche tipo “through conduit” e “pressure seal”.
- ☞ Successivamente promosso Sales Manager con la responsabilità del budget annuale, la gestione dell'ufficio vendite, coordinare ed espandere la rete di agenti e rappresentanti in tutto il mondo e sviluppare mercati futuri per la gamma completa di produzione di valvole. La posizione riportava all'Amministratore Delegato.

gennaio 1995 ÷
Giugno 2003:

Grove - Dresser Italia S.r.l., Voghera (PV)
(Ora Cameron Valves & Measurement Italy a Schlumberger Company)

Azienda leader nella progettazione, produzione e vendita di valvole per tubazioni, petrolchimico ed energia.

- ☞ Dopo un periodo di stage fui inizialmente assunto come Sales Engineer dedicato principalmente alla preparazione e presentazione dei preventivi, alla negoziazione fino all'aggiudicazione dell'ordine fino al kick-off meeting.
- ☞ Nel giro di un anno venni promosso ad Inside Area Manager, da settembre 1996 a giugno 2003, per il Centro e Nord Europa (Regno Unito, Islanda, Eire, Scandinavian paesi, Germania, Svizzera e Austria), con la responsabilità di coordinare il lavoro del personale in ufficio, mantenendo i contatti con gli uffici locali, gli agenti e i clienti. Parte del tempo è stato dedicato alla presentazione delle offerte e alla fase di negoziazione fino all'aggiudicazione dell'ordine. Per alcuni progetti particolarmente importanti, ho anche agito come Project Manager fino al completamento del contratto. Uno dei progetti principali è stata la quotazione e l'aggiudicazione del Norsk Hydro Frame Agreement (del valore di circa 20 M Euro/anno per tre anni). Una volta assegnato, ho gestito la maggior parte degli ordini in veste di Project Manager.

Settembre 1990 ÷
Dicembre 1994:

Vari periodi di formazione nell'ambito del percorso universitario di EBSM presso le seguenti società: Agusta S.p.A., Siemens Italia S.p.A., OKI Systems Italia S.p.A., M&C Marketing & Comunicazione, McCann Erickson Advertising Ltd (Londra), Grove - Dresser Italia S.r.l. (maggio ÷ dicembre 1994).