

Francesco Virdis

Email: f.virdis@studiobarale.com - Cell.: +39 346 405 4043

Sintesi del profilo professionale

Consulente di direzione con 30 anni di esperienza professionale acquisita in funzioni manageriali e come consulente.

I diversi ruoli ricoperti all'interno di aziende multinazionali mi hanno permesso di acquisire una profonda conoscenza dei principali processi della gestione aziendale, competenze linguistiche e culturali, sviluppate in un contesto internazionale.

Da 14 anni, affianco come consulente piccole e medie imprese in progetti di riorganizzazione, pianificazione e controllo della gestione, marketing strategico ed operativo.

Ho collaborato inoltre all'avvio di alcune startup, supportato progetti di internazionalizzazione e la costituzione di una joint venture all'estero, ricoprendo anche incarichi operativi.

Accanto all'attività di consulenza, svolgo attività formativa in ambito economico-aziendale per imprese, associazioni di categoria e agenzie per la formazione.

Esperienze professionali

Dal 2010 ad oggi

Consulente di direzione e temporary manager. Affiancamento a piccole e medie aziende nella realizzazione di progetti di:

- Creazione e Startup d'impresa,
- Marketing strategico ed operativo,
- Analisi e revisione del modello organizzativo,
- Implementazione di sistemi di pianificazione e controllo di gestione,
- Supporto all'internazionalizzazione.

Dal 2013 ad oggi: Associato Studio Barale, Torino/Lucca

Studio Barale (www.studiobarale.it), società di consulenza di direzione fondata a Torino nel 1946.

Consulenza di direzione e formazione. Supporto alle decisioni della Proprietà e del Management di aziende medie e piccole nell'impostazione e nell'attuazione dei loro piani di sviluppo e di riorganizzazione.

2015 – 2022: Camera di Commercio di Lucca e Polo Tecnologico Lucchese, Lucca

Il Polo Tecnologico Lucchese (<https://www.polotecnologicolucchese.it>) è un incubatore di startup della Camera di commercio di Lucca.

Consulenza di direzione. Collaborazioni su progetti di avvio di startup in ambito tecnologico, supporto e consulenza agli imprenditori nella definizione e progettazione dell'attività.

2013 – 2017 VTY Co. Ltd., Hainan, Cina

Visun Tuscany Yachting Co. Ltd. joint-venture italo-cinese costituita per lo sviluppo di attività di refit e manutenzione di yacht per il mercato cinese.

Membro del board of directors.

2010 – 2013 Genplus Srl, Brescia

Costituzione di una startup nel settore dell'efficienza energetica e della cogenerazione.

Consigliere e presidente del CdA.

Dal 1994 al 2010

Manager e Amministratore delegato. Esperienza aziendale ultradecennale sia in Italia che all'estero in importanti aziende multinazionali, con autonomia e responsabilità crescenti, da ultimo nella posizione di amministratore delegato.

2003 – 2010: MTU Friedrichshafen/Rolls-Royce Power Systems AG (ex Daimler AG)

Gruppo multinazionale (www.mtu-solutions.com) produttore di motori diesel ad alte prestazioni, sistemi di propulsione e produzione di energia, leader di mercato a livello internazionale.

Amministratore delegato della filiale italiana MTU Italia Srl, La Spezia.

1995 – 2003: Siemens AG, Erlangen, Germania

Siemens AG, Settore Trasporti ferroviari (www.mobility.siemens.com)

1999 – 2003: *Responsabile commerciale* del reparto Treni Regionali e Commuter per Nord e Sud America e per la Penisola Iberica.

1995 – 1999: *Responsabile commerciale* di progetto per grandi commesse nel settore trasporti in Spagna e Portogallo.

1994 - 1995 Mediolanum GmbH, Monaco di Baviera, Germania

Mediolanum GmbH è la filiale tedesca della concessionaria pubblicitaria Publitalia del Gruppo Mediaset.

Collaboratore esterno. Mi sono occupato di marketing, organizzazione di eventi e acquisizione clienti sul mercato europeo per i prodotti editoriali del gruppo.

Studi e Formazione

- Diversi corsi di management, contrattualistica internazionale, controllo di gestione;
- Malik Management Summer School, St. Gallen, Svizzera;
- Diversi stage durante l'Università, anche all'estero (Volkswagen AG, Aachener und Münchener Gruppe);
- Laurea in Economia e Commercio (vecchio ordinamento), Università di Pisa (110/110), Tesi in Commercio Internazionale;
- Diploma di Maturità Classica.

Lingue

- Tedesco e Inglese fluenti
- Spagnolo di base

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003