

Stefano Dal Gesso Romani

Presentazione

Professionista con oltre 30 anni di esperienza nell'Automotive, applicabili anche in ambiti diversi dove conta la capacità gestionale. Grazie a solide doti di leadership, capacità organizzativa e comunicativa, e prontezza decisionale ho sviluppato e diretto numerosi progetti valutandone analiticamente rischi e benefici. Ho gestito in autonomia e con efficacia molteplici variabili, producendo miglioramenti di prestazione e aumenti di risultato economico. Preparato ad affrontare proattivamente situazioni di stress e tensione, dimostrando perseveranza e consapevolezza del proprio ruolo.

Abile nella mediazione e nella risoluzione dei conflitti. Comunicatore diplomatico, esperto nel trasmettere messaggi impegnativi. Dimostrata capacità di motivare il gruppo. Capace di gestire più progetti contemporaneamente, definendo le priorità dei flussi di lavoro in base alle esigenze. Sempre orientato all'obiettivo e al risultato.

Autorizzo al trattamento dei dati personali (Decreto Legislativo 196/03 e Regolamento UE 679/16)

Esperienze professionali

1/2

Libero professionista
08/2024 - attuale

Clienti attuali:

KARSAN Otomotiv - consulente After Sales per organizzazione e sviluppo della Rete Service e gestione dei Contratti

AMAG Alessandra - consulente per riorganizzazione officina interna

B.Unit
Ravenna
02/2015 - 07/2024

AMMINISTRATORE

Società di consulenza in ambito organizzativo e commerciale nel mondo Automotive, focalizzata nella misurazione e valutazione dell'Impresa all'interno del contesto di riferimento, con analisi dei processi e della struttura operativa esistente, fino alla definizione e dimensionamento dell'organico in un nuovo organigramma funzionale. Valutazione del **make or buy** per determinare attività strategiche e secondarie con i relativi investimenti.

Creazione e organizzazione di reti di vendita e assistenza.

Principali collaborazioni concluse con Società di Service nella conduzione di Flotte di veicoli con Full Service; con Società di Manutenzione e Riparazione per organizzazione aziendale e sviluppo commerciale; con Società Multiutility per progetto di Mobilità Sostenibile; con Costruttori di veicoli per analisi di Business.

BredaMenarinibus
Bologna
01/2007 - 09/2014

AFTER SALES MANAGER

Integrazione delle funzioni di Post Vendita, prima di allora separate.

Ridisegnazione delle logiche di vendita dei ricambi attraverso Dealer con nuove modalità di misurazione della marginalità.

Realizzazione di una **"Business Unit"** autonoma in grado di sostenersi con l'incremento di fatturato e margine dei ricambi, ampliando quantità e qualità del servizio offerto e operando per la riduzione dei costi di garanzia.

Sviluppo di una **Rete internazionale** per soddisfare l'espansione del mercato.

Offerta di servizi legati alla gestione del costo del ciclo di vita del prodotto (**Full Service**).

Gestione di tutte le attività contrattuali proprie delle forniture su commessa, inclusi gli adempimenti amministrativi e prestazionali.

Gestione di **trattative complesse** e mediazione con l'alta direzione dell'Ente Pubblico e degli amministratori degli Enti Locali in situazioni critiche, determinate dalle dinamiche contrattuali.

Bologna
06/2005 - 12/2006

SERVICE MANAGER

Attività caratteristiche tipiche di questa funzione nel mondo automotive: gestione della garanzia, sviluppo e governo della Rete Service oltre alla gestione dei rapporti con i Clienti, rilevante in questo specifico settore.

Stefano Dal Gesso Romani

Esperienze Professionali

2/2

Carrozzeria

Autodromo

Modena

08/2001 – 05/2005

AFTER SALES MANAGER

Organizzazione ed implementazione della funzione Post Vendita non ancora esistente, in concomitanza della sinergia con VOLVO BUS. Gestione del rapporto con il Cliente in tutte le tematiche di After Sales, dalla consegna del veicolo alla chiusura di tutte le implicazioni economico-finanziarie. Creazione e sviluppo di un settore Post Vendita come centro di profitto.

BredaMenarinibus

Bologna

06/2000 – 07/2001

RESPONSABILE GESTIONE CONTRATTI

Controllo dell'andamento delle forniture nel rispetto dei costi, delle tempistiche di consegna e degli adempimenti amministrativi prescritti. Approfondimento delle logiche di vendita attraverso la partecipazione ad **Appalti Pubblici** ad elevato valore economico e costante relazione con i vertici delle Aziende di Trasporto Pubblico.

Bologna

04/1998– 05/2000

RESPONSABILE ASSISTENZA CLIENTI

Ristrutturazione di una Rete Service indirizzata al Cliente Pubblico. Gestione delle problematiche di assistenza, coordinamento delle Officine Autorizzate, elaborazione e gestione del budget di garanzia, gestione della qualità dei fornitori di componenti. Creazione di **programmi informatici** di controllo.

IVECO

Suzzara (MN)

04/1994 – 03/1998

RESPONSABILE PRODOTTO IN ESERCIZIO

Gestione del processo di modifica del veicolo **Daily**, attraverso l'analisi delle difettosità e conseguente problem solving, passando per una valutazione **costi-benefici** delle modifiche sulla base del Comportamento del Prodotto nelle Reti commerciali europee ed extraeuropee. Valutazione del budget di **garanzia mondiale** e gestione delle Campagne di Risanamento. Approfondimenti sull'aspetto economico del processo produttivo (acquisti e linea di montaggio) e familiarità nelle relazioni in contesti internazionali (Grandi Clienti e Concessionari).

Bologna

02/1992 – 03/1994

ISPETTORE DI ASSISTENZA TECNICA

Gestione garanzia, rapporti con Clienti, Concessionari e Officine Autorizzate, gestione del Prodotto al lancio dei veicoli Eurocargo, Eurostar.

Torino

04/1990 – 01/1992

TECNICO DI LABORATORIO (TESTING)

Sviluppo delle metodologie di simulazione statica e dinamica del comportamento del veicolo su strada (prove di fatica al banco).

Torino

11/1989 – 03/1990

CORSO DI FORMAZIONE ISVOR

Master equiparato per personale laureato del Gruppo Fiat.

Istruzione

Luglio 1988

Novembre 1988

Febbraio 1990

Laurea in **Ingegneria Meccanica** - UNIVERSITÀ DI PADOVA

Abilitazione all'Esercizio della Professione - UNIVERSITÀ DI PADOVA

Iscrizione all'Ordine degli Ingegneri di Padova

Competenze

- ☐ **Lingua straniera: Inglese** - ottima conoscenza - Linguaggio tecnico e commerciale in grado di redigere documenti strategici e di condurre trattative a tutti i livelli
- ☐ Utilizzo di Access per la gestione dei dati

