



## **Simone NICOLINI**

Nato a Modena il 19 Settembre 1966

Residenza: Via Luciano Manara, 1/12, 41037 Mirandola (MO),

Mob: +39 345 3463686, e-mail: [nicolini.simone19@gmail.com](mailto:nicolini.simone19@gmail.com)

<http://it.linkedin.com/pub/simone-nicolini/22/739/5b3>

Skype: simone.nicolini5

### **Funzioni di interesse**

Amministratore Delegato

Direttore Generale

Direttore Commerciale

Da Aprile 2014 svolgo attività di consulenza manageriale presso diverse Utility (gas, energia elettrica e servizio idrico integrato)

Sono disponibile da subito anche a trasferte e trasferimento in Italia e all'estero

### **Gruppo CPL Concordia Soc. Coop a S.r.l. di Concordia sulla Secchia (da aprile 2015)**

#### **Amministratore Unico**

Società di Distribuzione Gas Metano:

CPL Distribuzione Srl, Fontenergia Srl, Marigliano Gas Srl, Naturgas Srl, Ischia Gas Srl, Progas Srl e Grecanica Gas Srl.

Responsabile di tutte le attività gestionali e operative, fatturato di 26 Mio €.

Riporto diretto al Socio EGN European Gas Network

Manager di 4 riporti diretti: (Responsabili di Esercizio in Calabria, Campania, Sicilia e Sardegna)

Riporti Indiretti: 50 risorse interne

Responsabilità nella gestione delle attività di distribuzione del gas (70.000 utenti della rete, 60 Mio di metri cubi di gas metano)

Key results: riorganizzazione delle Società in funzione della partecipazione alle gare d'Ambito della Distribuzione del Gas

### **Attività Consulenziale per Alta Direzione (da maggio 2014 ad oggi)**

#### **A.M.A.G. Spa di Alessandria**

Utility nel settore del gas, servizio idrico integrato, calore.

Coordinatore per gara ambito di distribuzione del gas Alessandria 2.

#### **AMGAS Srl di Bari**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica.

Strategie di Vendita di Gas ed Energia Elettrica.

#### **Ceresa Spa di Torino**

Società di Gestione Calore.

Business Plan per nuove attività nel settore della vendita di gas per il libero mercato.

#### **ASEC Srl di Catania**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica.

Audit Processi Operativi, Gestionali e Commerciali.

#### **Odoardo Zecca Srl di Ortona**

Società di distribuzione di Energia Elettrica

Business Plan per NewCo nella vendita di gas ed energia elettrica per il libero mercato.

## **AMGA Energia e Servizi S.r.l. di Udine (da maggio 2013 a aprile 2014)**

### **Amministratore Delegato**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica.

Responsabile di tutte le attività gestionali e operative, fatturato di 207,4 Mio €.

Riporto diretto al Presidente del Consiglio di Amministrazione

Manager di 7 riporti diretti: (Resp. Approvvigionamento e logistica, Resp. Vendite Clienti Retail, Resp. Vendite Clienti Small Business, Resp. Vendite Clienti Business, Resp. Marketing, Resp. Crediti, Resp. Servizio informativo vendite)

Riporti Indiretti: 42 risorse interne

Responsabilità nella gestione degli approvvigionamenti energetici (190 Mio di metri cubi di gas metano e 320 GWh di energia elettrica)

Key results: implementazione di un nuovo sistema di billing, sviluppo dell'area commerciale in Friuli Venezia Giulia.

## **Attività Consulenziale per Alta Direzione (da giugno 2012 a aprile 2014)**

### **Gelsia Srl di Seregno**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica.

Implementazione di un modello per la gestione dei crediti.

### **Sinergis Srl (gruppo Dedagroup Spa) con sedi a Milano, Trento, Casalecchio sul Reno, Napoli e Catania**

Società fornitrice di sistemi informativi territoriali.

Applicativo di geomarketing per la gestione delle reti di vendita.

## **Blue META S.p.A. di Orio al Serio (BG) (da giugno 2003 a maggio 2012)**

### **Direttore Generale**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica, servizio energia e mobilità sostenibile.

Responsabile di tutte le attività operative ed amministrative, fatturato di 80 Mio €.

Riporto diretto al Presidente del Consiglio di Amministrazione

Manager di 3 riporti diretti: (Responsabile Amministrativo, Responsabile Commerciale, Responsabile Servizio Energia)

Riporti Indiretti: 12 risorse interne e 30 addetti commerciali esterni

Deleghe per la gestione del personale (15 addetti con contratto del commercio)

Responsabilità nella gestione degli approvvigionamenti energetici (140 Mio di metri cubi di gas metano e 70 GWh di energia elettrica)

Key results: realizzazione della start-up della Società di vendita gas nel 2003, avvio della attività di vendita di energia elettrica per il libero mercato nel 2005, aggregazione di altre Società di vendita del gas con incremento dei clienti gas da 62.500 a 75.500 nel 2006, avvio della attività di gestione calore con contratti di servizio energia nel 2007, realizzazione di un impianto policarburante (benzine e metano) per autotrazione con partner privato.

In seguito alla acquisizione da parte di un gruppo quotato in borsa è stata soppressa la posizione di Direttore Generale.

## **ATG S.r.l. di Ponte San Pietro (BG) (da aprile 2009 a novembre 2010)**

### **Presidente**

Società di Vendita di gas metano.

Responsabile di tutte le attività gestionali, operative ed amministrative, fatturato di 5,2 Mio €.

Riporto diretto al Consiglio di Amministrazione e agli azionisti (Comune di Ponte San Pietro, Comune di Calvenzano, E.On)

Manager di 3 riporti diretti: (Addetto Amministrativo, Addetto Front Office, Addetto Back Office)

Responsabilità nella gestione degli approvvigionamenti energetici (11,2 Mio di metri cubi di gas metano)

Key results: riorganizzazione delle attività della Società e predisposizione delle operazioni necessarie alla cessione del 100% delle quote della Società.

## **Teaenergia S.r.l. di Mantova (da aprile 2009 a novembre 2010)**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica.

## **A.M.P.S. S.p.A. di Parma, oggi Iren S.p.A. (da aprile 2001 a maggio 2003)**

### **Responsabile Marketing e Approvvigionamenti Energetici**

Società di Vendita di gas ed energia elettrica.

Responsabile Marketing per lo sviluppo dei clienti gas ed energia elettrica del libero mercato.

Responsabile acquisti di gas ed energia elettrica per l'intero gruppo (circa 210 Mio di metri cubi di gas, 450 GWh di energia elettrica).

Riporto Diretto al Direttore Marketing e Sviluppo.

Manager di 3 risorse.

Key Results: avvio della attività di vendita nel libero mercato dell'energia elettrica e acquisizione del Consorzio CEIP Consorzio Energia degli Imprenditori Parmensi, predisposizione del Prospetto Informativo per la quotazione in borsa con Gianni Origoni & Partners.

**B.A.S. S.p.A. di Bergamo, oggi A2A S.p.A. (da settembre 2000 a marzo 2001)**

**Responsabile tecnico-commerciale infrastrutture per fibre ottiche**

Società multiutility reti gas metano, acqua, telecomunicazioni e ambiente.

Addetto per la stesura del P.U.G.S.S. (Piano Urbano Generale dei Servizi del Sottosuolo).

Responsabile per la stipula dei contratti di affitto delle infrastrutture per fibre ottiche.

Riporto al Responsabile della Progettazione.

**C.P.L. Concordia Cooperativa di Produzione e Lavoro di Modena (da aprile 1994 a agosto 2000)**

**Responsabile di Gestione (da marzo 1999 ad agosto 2000)**

Responsabile del coordinamento di tutte le Società di distribuzione e vendita gas metano acquisite da CPL Concordia in Sicilia.

Riporto diretto Direttore del Settore Gestioni Reti.

Key Results: implementazione di nuovi processi e procedure di gestione delle reti gas metano, adozione del sistema di billing della Capogruppo, sviluppo di attività commerciali per l'acquisizione di nuove utenze gas nelle realtà di recente metanizzazione.

**Direttore dei lavori per la metanizzazione del Comune di Capo d'Orlando (ME) (da marzo 1999 ad agosto 2000)**

Responsabile del coordinamento di tutte le Società di distribuzione e vendita gas metano acquisite da CPL Concordia in Sicilia.

Riporto diretto al Presidente della Società Nebrodi Gas Srl di Capo d'Orlando (ME).

**Responsabile del Sistema Informativo Territoriale (da aprile 1994 a marzo 1999)**

Responsabile del Sistema Informativo Territoriale di CPL Concordia per le reti di gas metano ed acqua.

Riporto diretto Direttore del Settore Gestioni Reti.

Manager di 3 risorse.

Key Results: avvio ed implementazione di un Sistema Informativo Territoriale delle reti gas ed acqua per la gestione dei dati tecnici e la visualizzazione dei dati commerciali dell'utenza, informatizzazione di tutti i processi di progettazione delle reti gas ed acqua con introduzione di nuove applicazioni CAD (Computer Aided drafting) e di software per la simulazione del comportamento idraulico delle reti gas ed acqua.

## **Istruzione e Formazione**

Corsi avanzato in Management Economia e Diritto delle Reti presso il M.I.P. Politecnico di Milano (60 giornate)  
Training comportamentale di Management "Management by Actions" presso lo Studio Schellembriid Srl (10 giornate)  
Vari Corsi e Seminari sulla Strategia e Organizzazione, Marketing e Organizzazione Forze di Vendita, Controllo di gestione e Finanza, Gestione Risorse Umane presso il CFMT Centro Formazione Management del Terziario (circa 12 giornate/anno)  
Energy Manager ed Esperto in Gestione dell'Energia UNI CEI 11339:2009 (circa 40 ore)  
Vari Corsi e Sessioni di conversazione per l'apprendimento della lingua inglese (circa 120 ore/anno)

Laurea in Ingegneria Civile sezione Edile (Università degli Studi di Bologna)

Buona conoscenza dell' Inglese scritto e discreta conoscenza nel parlato  
Ottima conoscenza dei programmi Windows (Excel/Power Point/Words)  
Buona conoscenza dei Sistemi Informativi Territoriali e dei database relazionali

## **Interessi, Hobby e sport**

Pratico regolarmente tennis, nuoto e vela  
Sono appassionato di arte, musica e letteratura  
Amo viaggiare in Italia e all'estero

*Concedo la mia autorizzazione per l'utilizzo dei miei dati personali (ref. legge 196\03)*