

# CLAUDIO SANNA



Senior Executive, con esperienza internazionale maturata in diversi settori Automotive (Bosch), Aeronautico (Leonardo, Thales Alenia Space), Ambiente ed Energia (Gruppo A2A), Oil & Gas.

Esperienza, in ruoli C-Level, con elevate performance in contesti aziendali complessi, multiculturali, con stakeholder privati e pubblici, con esperienza di sviluppo di nuovi modelli di business, abile nella realizzazione di partnership strategiche.

Diversificata esperienza in ruoli di P&, Leader dinamico ed innovativo, con esperienze nei processi di riorganizzazione e di integrazione, sviluppo strategie, realizzazione ed implementato di Piani Industriali.

Solido track record con responsabilità crescenti di trasformazione e di riposizionamento organizzativo, anche in presenza di cicli negativi e crisi finanziarie nell'area delle Operations/Supply Chain in contesti nazionali ed internazionali, anche in PMI, in diversi settori.

## COMPETENZE PRINCIPALI

- P&L/Bdg Management
- Integrazione e Ristrutturazione
- Project Mgm. e lancio nuovi prodotti
- Gestione del cambiamento
- Trattative sindacali
- Transizione energetica/Economia circolare
- Strategia di prodotto
- Rapporti PA
- Leadership empatica

## ESPERIENZE LAVORATIVE

01/22 – 01/23	<b>CEO Linea Green Holding e Head of Bioenergy Development   Gruppo A2A S.p.A.</b> <u>Principali Attività:</u> Sviluppo di una delle principali piattaforme delle bioenergie in Italia (Piano Industriale 2022-30 da 600M€ CapEx e 900€M EBITDA), sviluppo di nuovi modelli di business (fertilizzanti innovativi, trattamenti biomasse di scarto, ottimizzazione digestione anaerobica, power to gas & hydrogen, AgriTech, microalghe per il trattamento del digestato, etc.), sviluppo di partnership strategiche Risorse: 160 dipendenti	Cremona
05/19 – 12/21	<b>CEO Linea Group Holding   Gruppo A2A S.p.A.</b> Gruppo da ~1.000 dipendenti, organizzati in 4 Business Unit che operavano nell'intera value chain dell'energia e dell'ambiente, dalla raccolta e trattamento dei rifiuti, alla produzione alla distribuzione di energia elettrica e del gas, al teleriscaldamento, ai servizi ambientali, all'eff. Energetica, con ricavi per oltre 200 M€. <u>Principali Attività:</u> Realizzazione del piano strategico 2020 -24 di LGH, iniziative di sviluppo sul territorio - Sud Lombardia, con operazioni di M&A nel biogas, biomasse, e sviluppo nei rifiuti industriali, nell'eff. energetica (CapEx ~150€M, Ebitda Cum. ~350 €M), Fusione per integrazione di LGH in A2Aed allineamento dei processi e dei modelli aziendali, crescita EBITDA da 35 Mio € a 71 Mio € Risorse: 1.000 dipendenti organizzate in 4 business unit	Cremona

2016-2019	<p>In questi anni ho sviluppato il settore delle energie rinnovabili, entrando nelle bioenergie, sviluppato i business tradizionali del fotovoltaico, efficienza energetica, B2B e B2C; ho guidato il gruppo verso una crescita dei ricavi, con l'espansione su nuove linee di sviluppo come i rifiuti liquidi industriali, complementari al business di A2A, raddoppiando l'EBITDA di LGH. Ho gestito la riorganizzazione e la ristrutturazione aziendale, con il cambiamento dei processi aziendali e l'allineamento a quelli del Gruppo A2A.</p> <p><b>Direttore Acquisti   Gruppo A2A S.p.A.</b></p> <p>Principali Attività: Riorganizzazione Supply Chain, Change Management, Cost culture development, Strategic Sourcing/SRM con la realizzazione di partnership strategiche e di accordi di medio/lungo periodo, digitalizzazione dei processi, sviluppato l'utilizzo di piattaforme di e-procurement, di tecnologie RPA (Robot Process Automation), e di A.I., Operational Excellence (Lean, Six Sigma, Value Stream Mapping, Design-To-Value).</p> <p>Creata la funzione di "Demand Planning &amp; Business Intelligence BU" per la pianificazione dei fabbisogni della funzione di "demand" per la pianificazione dei fabbisogni.</p> <p>Impostato il modello di "Business partner", con un contratto di servizio standard (Service Level Agreement), standardizzate le modalità di ingaggio</p> <p>Risorse: 160 dipendenti e 1,2 Bio € di Ordinato/anno.</p> <p>I risultati ottenuti sono stati una riduzione del backlog della funzione acquisti del 80%, un miglioramento del lead time del 50%, ed un incremento significativo dei saving, ottenuti grazie alle attività di Strategic Sourcing, Design To Value, Category Mgm., l'aggregazione dei fabbisogni in un periodo di 3 anni, oltre alla riduzione dei codici di acquisto.</p>	Milano
2012 - 2016	<p><b>V. P. Purchasing   Thales Alenia Space</b></p> <p>J.V. tra il Gruppo Finmeccanica e Thales, opera nel settore Spazio.</p> <p><u>Principali Attività:</u> Riorganizzazione Direzione Acquisti in Europa, creazione funzione di Project Mgm, di Controllo Costi, implementazione, strumenti Lean, Design To Value (val. 500 Mio €/y), strategic sourcing, supplier relationship management, responsabile attività di Offset; incremento significativo dei saving (+100%); ero uno dei 2 Italiani presenti nel Comitato Direttivo, EXCOM, del Gruppo.</p> <p>Risorse: 180 collaboratori e 1,4 Bio € di Ordinato/anno</p> <p>Ripporto diretto del C.O.O. di Gruppo.</p> <p>Sede in Francia, con un team internazionale di 180 risorse.</p> <p>Responsabile delle attività di "Offset", attività di compensazione industriali, con la creazione di filiere industriali, di partnership, e di trasferimento di Know How e di attività presso il Cliente.</p>	Torino (I)-Tolosa (F)
2012-2012	<p><b>Operations - VP Mfg. Third Parties   Ansaldo Breda - Gruppo Finmeccanica</b></p> <p>Produzione e fornitura "chiavi in mano" di treni, metropolitane, tram sia per il mercato europeo che americano.</p> <p><u>Principali Attività:</u> Miglioramento e riorganizzazione dei processi produttivi e dell'organizzazione, riduzione del Takt Time del 20%, e miglioramento del throughput del ~30%.</p> <p>Ripporto diretto dell'Amministratore Delegato, con la responsabilità delle attività produttive dei 4 siti esterni di AB. Riorganizzazione delle attività produttive, del work flow dei materiali, creazione di kit di montaggio, Visual Management, 5S, Lean, nuovo assetto organizzativo.</p>	Pistoia/Verona/ Torino/Napoli
2006-2011	<p><b>Direttore Supply Chain   Ansaldo Breda - Gruppo Finmeccanica</b></p> <p><u>Principali Attività:</u></p> <p>Riorganizzazione Supply Chain, creazione funzione di Project Mgm, implementazione, strumenti Lean, Design To Value (val. 200 Mio €/y), introduzione kit di montaggio; incremento significativo dei saving (+50%);</p> <p>Risorse: 160 collaboratori e 0,8 Bio € di Ordinato/anno</p> <p>Responsabile della Programmazione della Produzione, della Logistica, degli Acquisti di tutti i materiali diretti, indiretti, ausiliari e degli investimenti, e dei Magazzini, con il coordinamento di un team collocato in Italia, nei quattro stabilimenti di Pistoia, Napoli, Reggio Calabria e Palermo.</p> <p>P.M. della commessa strategica per il Gruppo FNM(IC2/IC4), con un team interfunzionale, di Ingegneria, Produzione e Qualità, con molteplici SAL con il Cliente, le ferrovie danesi DSB.</p>	Pistoia/Napoli RC/Palermo

2003-2006	<b>Material Manager   Camposad – Gruppo Mauro Saviola</b> Composad, Società del Gruppo Mauro Saviola, leader nella produzione di mobili in kit. Responsabile degli acquisti e della Logistica e Pianificazione, nonché dei Magazzini.	Mantova
2003-2005	<b>Material Manager   Dresser Italia</b> Multinazionale statunitense leader nella produzione di valvole speciali a sfera per il settore Oil & Gas, con tre stabilimenti in Italia, a Voghera e a Como. Responsabile della Supply Chain, dagli acquisti di materiali diretti, indiretti, ausiliari, investimenti, alla Logistica e Pianificazione, e dei Magazzini delle 3 sedi in Italia, con il coordinamento di un gruppo di 50 risorse ed un budget di acquisto di 200 M€.	Pavia
1993-1997	<b>Direttore Acquisti e New Product Dpt. Manager   Bosch Braking System</b> Responsabile di tutte le attività d’acquisto dei materiali diretti/indiretti e degli investimenti dei quattro stabilimenti Bosch del settore automotive in Italia, per un valore di oltre 150 Milioni di € l’anno.	Bari/Cremona
1993-1994	<b>Assistente al Responsabile della Direzione “Business Development”   Gruppo F. Fochi</b> Società europee di impiantistica, produttrice di grandi costruzioni, con sede a Bologna. Ho ricoperto il ruolo di Project/Product Manager.	Bologna
1990-1993	<b>Project Manager   Fiat Avio SpA</b> Soc. del Gruppo Fiat, per le attività aeronautiche e aerospaziali, con la produzione e revisione dei motori per aerei civili e militari, con 3.700 dipendenti circa e centri di produzione a Torino e a Brindisi.	Torino

## INTERNATIONAL EXPERIENCE

1990	Stage presso i laboratori del' Hahn Meitner - Institut, a Berlino, Germania.	Berlino (G)
1989	Stage presso la Hewlett - Packard Company, a San José, California. Division.	San José CA (USA)
<b>FORMAZIONE</b>		

1997	<b>1997: Corso biennale in Economia e Finanza presso la Scuola di Direzione Aziendale Bocconi a Milano</b>	Milano
1990	<b>1990: Laurea in Ingegneria Aeronautica presso il Politecnico di Milano</b>	Milano

## COMPETENZE

Linguistiche	<b>Italiano:</b> Madrelingua <b>Inglese:</b> Fluente <b>Francese:</b> Professionale	
--------------	---	--