

Fabio Armellini

Sono un manager con oltre 20 anni di esperienza in Operations & Supply Chain, ho lavorato sia per PMI che per aziende quotate in borsa nei settori metalmeccanico, alimentare e cosmetico.

Ho diretto stabilimenti in cui il focus era l'efficienza della manodopera e stabilimenti integrati nella catena del valore del cliente dove il focus era l'efficacia del servizio.

Alla formazione ingegneristica ho aggiunto un Master in Business Administration per governare gli economics e di recente un Master in Open Innovation per gestire i processi dell'innovazione.

Mi piace essere pragmatico e ottenere risultati guidando team orientati su obiettivi sfidanti.

Amo "sporcarci le mani" per conoscere direttamente i processi e le persone che possono fare la differenza

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Ott 2020 – ad oggi Fractional Executive Manager centro Italia

Affianco PMI Italiane nei progetti di transizione industriale e di innovazione tecnologica. L'obiettivo oltre che tecnico è soprattutto umano per costruire l'amalgama giusto tra le persone e i processi.

I progetti variano a seconda del contesto e dell'obiettivo desiderato: alcuni esempi:

- ✓ Azienda di cucine premium, €5mio fatturato: coordino un progetto di fabbrica intelligente, a partire dalla realizzazione di un nuovo catalogo smart integrato con macchine CNC di nuova generazione, alla definizione dei KPI di processo per anticipare in maniera proattiva i risultati industriali.
- ✓ Azienda di distribuzione prodotti ittici, €10mio fatturato: coordino un progetto di ristrutturazione della rete vendita e della logistica distributiva; obiettivo connettere i due processi e differenziarsi sul mercato attraverso una customer experience distintiva.

Ott 2020 – ad oggi Progrexus srl (società di consulenza) Bergamo

Senior Advisor Operations & Supply Chain

Coordino tutti i progetti in cui l'obiettivo è efficientare e reingegnerizzare i processi operativi e generare valore per il cliente, alcuni esempi:

- ✓ Fashion: azienda di distribuzione multibrand high-end, €75mio fatturato in costante crescita: analisi dei flussi inbound e outbound, di cui 40% e-commerce, 30% retail, 30% wholesale. Sto coordinando la progettazione e costruzione di un magazzino automatizzato (investimento di circa €2mio)
- ✓ Food: azienda di produzione e distribuzione surgelati premium, €350mio fatturato: analisi dei processi di 25 piattaforme distributive con consegne in AxB, oltre 6 milioni di colli gestiti e 40 mila clienti serviti: stiamo seguendo un progetto di efficientamento per un saving previsto di circa €2mio.

Gen 2020 – Set 2020 LIFT4FOOD (ente del terzo settore) Roma - Torino

CEO & CO-FOUNDER

Lift4food è una start up social impact che nasce per recuperare eccedenze alimentari a fine vita (1-2gg dalla scadenza) degli esercizi commerciali, piccole e grandi catene di supermercati, imprese di produzione primaria, mercati ortofrutticoli. La merce recuperata inizia una seconda vita per diventare materia prima per centri di cottura delle organizzazioni che erogano pasti alle persone meno abbienti.

Mi sono occupato della messa a punto del business model della ricerca di fondi e della creazione delle alleanze strategiche per lo sviluppo della start up.

Gen 2010 – Dic 2019 Gruppo Sabelli (prodotti caseari €200mio, 450 dip.) Ascoli Piceno

DIRETTORE OPERATIONS

Ho guidato la crescita e lo sviluppo della supply chain della società Sabelli Distribuzione srl nelle aree strategiche di Marche, Lazio, Abruzzo e Emilia Romagna. Il network oggi è costituito da 8 piattaforme distributive con 3 partner logistici esterni. Avevo la responsabilità di €5mio di costi e di 35 persone di cui curavo personalmente la crescita delle competenze.

Principali risultati raggiunti:

Fabio Armellini

- ✓ Fusione per incorporazione di Sa.Ca srl in Sabelli Distribuzione srl avvenuta con successo il 02/11/18, un progetto durato oltre 4 mesi in cui ho gestito le attività di integrazione di due società da €25mio ciascuna. Un grande risultato aver unito sistemi di gestione e culture differenti e più di 200 collaboratori.
- ✓ Sviluppo delle performance: ho analizzato i processi critici e definito i principali KPI di efficienza per la manodopera interna che in due anni è migliorata del 10%; ho costruito gli indicatori di servizio dei partner logistici sulla puntualità dei trasporti. In 3 anni siamo passati dal 95% al 98% di consegne effettuate nei tempi e modi previsti.
- ✓ Digital Transformation – da Febbraio 2019 ho guidato la trasformazione dei principali processi labour in flussi e processi data driven a minor assorbimento di risorse: collaborative process order, TMS con controllo degli esiti e KPI proattivi in real time sono solo alcuni di quelli realizzati.
- ✓ Logistica in entrata: diminuito in 3 anni il 20% il capitale circolante implementando sistemi di previsione della domanda, uso delle matrici ABCx e di altri strumenti per l'inventario management.
- ✓ Logistica in uscita: coordinata terziarizzazione di parte delle attività logistiche.

Apr 2006 – Feb 2009 Elica S.p.a. (cappe per cucina, fatt. €380mio, 2.000 dip.) Fabriano (An)

DIRETTORE QUALITA' e AFTER SALES

Avevo la responsabilità di gruppo della Qualità riportando dei risultati all'Amministratore Delegato: Opex €6 mio, Capex €0,5 mio: tra i miei obiettivi, sviluppo e controllo dei fornitori, riduzione scarti di produzione, gestione delle normative ISO9001 e ISO14001. Coordinavo circa 70 persone dislocate nei 6 siti produttivi di Italia, Polonia, Messico.

- ✓ Implementate best practices di lean manufacturing e ridotto del 25% gli scarti industriali
- ✓ Diminuiti del 50% i rimborsi verso i clienti BtB e ridotti del 20% gli interventi in after sales

Set 2004 – Apr 2006 Elica S.p.a.

Mergo (An)

DIRETTORE DI STABILIMENTO

Ho diretto lo stabilimento più grande del gruppo, avevo la responsabilità di circa 450 persone e €80mio di fatturato. Ho guidato con successo diversi progetti di miglioramento basati su tecniche lean 6sigma (Pareto analysis, 5S, Smed, Tpm), ho lavorato sulle competenze dei miei collaboratori e ho sviluppato una squadra determinata nel raggiungere risultati di rilievo:

- ✓ Scarti di processo diminuiti del 30%
- ✓ Produttività uomo/macchina incrementata del 20% e tempi di set-up ridotti del 15%

Giu 1997 – Ago 2004 Adim Scandolara (tubetti in plastica, fatt. €50mio, 350dip) Gaggiano (Mi)

DIRETTORE DI STABILIMENTO

Ho condotto lo start-up da green field dello stabilimento di punta del gruppo - €18mio di fatturato - inserito direttamente all'interno del cliente più importante, multinazionale dell'oral-care. Definivo il budget della produzione, gestivo gli approvvigionamenti e la logistica di stabilimento, coordinavo circa 60 persone.

- ✓ Rispettati i tempi di inizio attività e incrementato del 20% la produttività a regime
- ✓ Ridotti del 70% i resi da cliente (return rate < dello 0,02%: migliore performance a livello aziendale)
- ✓ Ho gestito per 2anni e ½ la produzione del sito di Garbagnate dove operavano circa 30 persone;

DATI PERSONALI E PERCORSO FORMATIVO

1990-1995 La Sapienza Roma Laurea Ingegneria dei Materiali, voto 107/110

Lingue: Inglese buono scritto e parlato; Tedesco scolastico, da rinverdire.

Informatica: uso quotidianamente Office ed i suoi applicativi

Hobby & Sport: Tennis, Basket a livello agonistico, Golf (hcp 8) e Jujitsu (cintura arancione) le ultime passioni

Nato a Roma il 21/04/1971

Attività Didattiche: mese/anno

10/2021: docenza di 80h per Consilia Formazione; rif. Fondimpresa Piano Sofia CUPG81D21000390008 Problem solving e action plan di miglioramento in un'azienda di servizi per Global truck service srl (Nettuno).

09/2021 corso di formazione di 32h per realizzazione piattaforma e-commerce per un'azienda di food premium delivery Rif. Smart&Start – CUP C41B21002060008/COR 5179798 per Hol S.b.r.l. Parma

03/2014: docenza di 8h per Ateneo Impresa (Roma); Marketing 4C, progettazione di una campagna adwords

Pubblicazioni ed altri prodotti delle attività di ricerca

12/2021: partecipazione all'unità di ricerca per l'applicazione al bando europeo CARE-PACK: Collaborative AI-driven Robotics Empowering workers in PACKing (HORIZON CL4-2022) promosso dall'Università Alma Mater Studiorum di Bologna in collaborazione con un consorzio di aziende e enti di ricerca internazionali.

Use case per lo studio del confezionamento di prodotti fashion luxury e high-end attraverso una collaborazione ibrida uomo robot per migliorare l'ergonomia mantenendo lo human touch percepito dal cliente finale.

07/2021: partecipazione alla stesura del report di Maturità digitale della TM Italia 85 pagg, in collaborazione con Audentes Consulting e il Digital Innovation Hub delle Marche.

07/2021: partecipazione alla realizzazione del video "Made with Biesse-TM Italia" ed alla progettazione della transizione 4.0 dell'azienda TM Italia <https://www.facebook.com/BiesseHQ/videos/made-with-biesse-tm-italia/1263230090780744/>

06/2020: podcast Retail Institute Italia: Alleanza di sistema per il recupero delle eccedenze alimentari, il progetto LIFT4FOOD - <https://retailinstitute.it/ripodcast-alleanza-di-sistema-per-il-recupero-delle-eccedenze-alimentari-fabio-armellini-ceo-e-co-founder-lift4food/>

06/2020: realizzazione monografia LIFT4FOOD "recuperiamo eccedenze alimentari per trasformarle in deliziosi pasti sociali"

03/2020: partecipazione alla competizione europea BlockStart "project has received funding from the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme under grant agreement No. 828853" e premio ricevuto per il progetto LIFT4FOOD.

06/2020: co-relatore nel webinar: La gestione del cambiamento: un'opportunità in un contesto di incertezza, insieme a: Rudy Bandiera, divulgatore, scrittore, consulente e TEDx speaker, Roberto Zecchino, Vice President Human Resources and Organization Bosch South Europe, Arnaldo Carignano, Head of Career Transition Randstad RiseSmart.

Titoli di formazione post-laurea

2019-2020	Master in Open Innovation & Intellectual Property	Luiss Business School (Roma)
2009	Master in comunicazione e problem solving strategico	SCC Nardone (Arezzo)
2001-2003	Master in Business Administration	SDA Bocconi (Milano)

Altri titoli didattici, scientifici o professionali

2020	Attestato di partecipazione: al programma di incubazione 4/2020 Start up Builder (12 settimane)	Startup Geeks (da remoto)
2020	Attestato di partecipazione al programma Product Lab 2020 validazione dell'idea di una start up (24 settimane)	Lazio Innova (Roma)
2020	Corso di formazione lean startup & startup canvas (0,5 gg)	Lazio Innova (Roma)
2020	Corso di formazione: strategie di Growth Hacking (0,5 gg)	Lazio Innova (Roma)
2019	Corso di formazione: Win the deal - la negoziazione efficace (1gg)	CFMT (Roma)

Fabio Armellini

2019	Corso di formazione: la leadership negoziale (1gg)	CFMT (Roma)
2019	Corso di formazione: tattiche di negoziazione (1 gg)	CFMT (Roma)
2010	Programma di formazione: Leadership a tutto campo (6gg)	UP Management (Arezzo)
2009	Programma di formazione Kaizen train the trainers (3gg)	Kaizen Institute (Bologna)
2002	Corso di formazione e attestato Practioner PNL (14 gg)	GFK formazione (Milano)