

Roberto Penna  
Ingegnere  
20044 Arese (MI)

tel. mobile 335 7739 558

e-mail [p3nna@libero.it](mailto:p3nna@libero.it)

URL [linkedin.com/in/roberto-penna](https://www.linkedin.com/in/roberto-penna)



## Profilo professionale

---

Manager con profilo internazionale, oltre 20 anni di esperienza nella gestione operativa e attivo nella posizione di **Direttore Operativo** in una multinazionale di servizi nell'ultima decade.  
Posizione precedente di Amministratore delegato di una Business Unit in un Paese Europeo. Ampia esperienza nell'acquisizione e fusione di aziende, con integrazione delle risorse umane.  
Competenze riconosciute nella pianificazione, budgeting e controllo, con la capacità di motivare le risorse per il raggiungimento dell'obiettivo.  
Leadership, costruzione del team e abilità nell'agire con indipendenza per lo sviluppo del business.  
Comunicazione eccellente.  
Lingue straniere: Inglese. Inoltre, Tedesco e Greco a livello scolastico  
Forte orientamento all'Information Technology

## Esperienze lavorative e professionali

---

### **Schindler SpA - Concorezzo (MB) 1997 – 2021**

Schindler è oggi un gruppo multinazionale attivo nella installazione, manutenzione e modernizzazione di ascensori e scale mobili. In Italia l'azienda è 3<sup>a</sup> per dimensione del portfolio impianti in manutenzione. La strategia è di crescere più della media del mercato e costruire un portfolio di manutenzione a densità crescente, per operare con un'organizzazione a efficienza crescente

### **Direttore Operativo Area Nord 2011 - 2021**

- Direzione operativa per le Regioni Nord: Liguria, Piemonte, Lombardia, Veneto FVG, Trentino AA. Le Business Unit regionali sono organizzate per la vendita e la realizzazione dei servizi per sistemi ascensori; gestione di una struttura commerciale indipendente per la vendita dei Nuovi Impianti
- Membro del Management Team di Schindler Italia. Meeting mensili per verificare l'andamento dell'azienda, intraprendere le azioni correttive, analizzare la soddisfazione del cliente, varare le iniziative di Gruppo nel contesto della Schindler Italia
- Responsabilità di P&L per tutte le aree geografiche Nord. Budgeting e controllo mensile con i manager delle Regioni; analisi degli scostamenti su tutte le dimensioni del Business, dalle vendite Nuovi Impianti, alle vendite delle riparazioni, evoluzione del Portfolio di manutenzione, valutazione di gare Servizi, allineamento delle dimensioni tecniche del Business
- Responsabilità di gestione dell'organizzazione e della scelta delle risorse umane per la vendita, montaggio impianti e servizio di manutenzione. Coinvolgimento attivo nella selezione dei livelli fino a -2, piani di incentivi e di motivazione dei collaboratori. Sviluppo delle risorse umane, sensibilizzazione al cliente, programma interno di crescita individuale per i talenti. Totale 350 collaboratori
- Attuazione delle strategie di sviluppo locali per Regione, basate sulle caratteristiche del mercato, sulla quota di sviluppo dei grandi clienti e sulla capacità delle risorse operative
- Sviluppo del Portfolio di impianti in manutenzione anche attraverso operazioni di acquisizione di imprese locali. Integrazione delle aziende acquisite e del relativo personale, allineamento ai processi Schindler nelle vendite e nella manutenzione
- Key Account management su scala nazionale per i clienti Nord
- Le competenze di pianificazione delle diverse dimensioni del Business e la capacità di controllo degli indicatori di prestazione hanno guidato le Business Unit verso gli obiettivi; la naturale sensibilità nell'interazione personale e la continua azione di coaching hanno fatto crescere i collaboratori nel ruolo di manager con autonomia operativa
- Dopo la crisi finanziaria italiana del 2012, crescita costante della dimensione del Portfolio di impianti in manutenzione, crescita costante del fatturato e del risultato in percentuale della gestione operativa

**Region Manager Lombardia 2007 – 2010**

- Gestione e sviluppo della Business Unit: struttura operativa composta da una rete vendite Nuovi Impianti, una sezione di installazione impianti e modernizzazioni, due organizzazioni Servizi rispettivamente per Milano e per le altre provincie
- Tracciamento delle linee guida nelle modalità di realizzazione del budget e controllo mensile del raggiungimento degli obiettivi sia tecnici che commerciali
- Programma di efficientamento delle risorse con aumento della densità impianti per tecnico di manutenzione e abbattimento dei costi operativi; coinvolgimento dei primi riporti nella esecuzione del programma, con obiettivi e tempi di raggiungimento
- Coordinamento delle risorse e realizzazione di cambi organizzativi per incrementare l'efficacia della struttura in termini di aumenti di fatturato e margini. Totale 160 collaboratori
- Key account management: gestione diretta dei principali clienti, con il supporto operativo dello staff dell'azienda
- Grazie all'esperienza manageriale precedente, è stata creata una cultura incentrata sulla performance in cui gli indicatori relativi alle molteplici dimensioni della performance, sia qualitativa che quantitativa, sono inseriti in tutte le attività
- Nei contesti operativi di cantiere e manutenzione si è incrementata la collaborazione, la risoluzione comune dei problemi e la condivisione delle migliori pratiche, abbattendo le barriere tra persone e team diversi; tutto questo è risultato in una Regione con forte spirito di corpo e armonia nella prestazione
- Budget della Business Unit: circa 40 m€

**Amministratore Delegato e Direttore Generale – Schindler Hellas, Atene 1999 - 2007**

Costituita nel 1997, l'azienda filiale in Grecia della multinazionale Schindler aveva la strategia di crescere sia nel mercato dei Nuovi Impianti che nel Portfolio degli impianti in manutenzione, in prospettiva dei Giochi Olimpici di Atene 2004

- Membro del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato con la responsabilità societaria nei confronti degli azionisti
- Gestione operativa e finanziaria dell'azienda; responsabilità di P&L
- Pianificazione e controllo attraverso attività di budget e reporting mensile secondo IFRS (International Financial Reporting Standard)
- Attività di motivazione del management team di nazionalità greca, programma di assunzione di talenti, programmi di sviluppo dei manager in posizioni chiave
- Project management attivo nell'installazione di tutte le scale mobili e i tappeti mobili del nuovo Aeroporto Internazionale di Atene, contratto di 10 m€ in un arco temporale di 2,5 anni
- Acquisizione di 4 società di ascensori, merger nella Schindler Hellas con particolare focus nell'integrazione del personale e nell'allineamento ai processi di installazione e manutenzione Schindler
- Introduzione del processo Customer Satisfaction Survey per il miglioramento delle attività operative
- Turnover azienda in crescita costante fino a circa 12 m€

**Export Manager 1997 - 1998**

- Marketing e vendite degli impianti del segmento residenziale nelle consociate Schindler in Europa (mercato Intercompany)
- Coordinamento di 3 unità commerciali per la vendita di impianti ascensori nei mercati esteri, totale 11 collaboratori, operanti per 3 canali di vendita: network agenti, general contractor, Intercompany
- Lancio di nuovi prodotti, gestione dei listini di vendita, responsabilità di presentazione prodotti e dei training di vendita alle consociate Schindler in Europa
- Controllo dei costi di prodotto, miglioramento del livello di qualità del prodotto e del processo di vendita attraverso feedback provenienti dal processo dei reclami
- Budget di vendite 23 m€

**IGV SpA – Vignate (MI) 1993 –1997**

Costruzione e vendita di componenti per ascensore e impianti ascensori completi

**Marketing e Sales Manager**

- Gestione della struttura di vendita e back office composta da 2 uffici, vendite nazionali ed export, con 2 responsabili vendite; totale Team 13 collaboratori
- Definizione del budget di vendite e controllo mensile con i responsabili vendite; armonizzazione delle politiche di vendita

- Responsabilità diretta dei mercati per Germania, Estremo Oriente, Australia - visite agli agenti e trattative con i clienti - selezione di agenti di vendita e distributori
- Risultati: crescita dell'azienda nel mercato internazionale dei componenti per ascensore; vendite in crescita di circa il 15% all'anno dovuti soprattutto alla quota di mercato estero che ha raggiunto i 2/3 delle vendite totali

**Viero Srl** (Mantero Seta Group) – Caronno P.Ia (VA) **1990 - 1993**

**Sales Manager**

- Gestione delle vendite di macchine tessili con 2 area manager; mercato domestico, in Europa ed estremo oriente. Gestione diretta dei Key Account con visite strutturate
- Controllo delle attività nella filiale di Shanghai-Cina, attiva per l'installazione delle macchine tessili. Organizzazione di una nuova filiale a St. Etienne (Francia) nel 1992

**FIAR SpA** (Alenia Aerospazio Group) – Milan **1985 – 1990**

**Product Manager Avionic Systems**

- Primi 2 anni nel progetto di radar avionici, assorbendo conoscenze tecniche sull'installazione meccanica degli apparati di bordo dei velivoli: vibrazioni, termodinamica, test di accettazione
- Successivamente Product Manager di equipaggiamenti elettronici per applicazioni aeronautiche. In tale ruolo ha partecipato a un numero di accordi di collaborazione internazionali per lo sviluppo congiunto di velivoli Europei (European Fighter Aircraft, elicottero NH-90)

## Istruzione e formazione

---

**Laurea in Ingegneria Meccanica (1984)**

Specializzazione: Termodinamica dei motori a combustione interna  
Politecnico di Milano

**Corsi**

- Lucerna (CH) 2017 – Leading an Organisation
- Sarnen (CH) 2006 – Excellence in Leadership
- IMD Losanna (CH) 2002 – IMD 3: Leading Strategy Implementation
- IMD Losanna (CH) 2001 – IMD 1-2: Schindler Change Leaders
- Lucerna (CH) 2001 – Schindler GRAP (Golden Rules and Pitfalls): gestione operativa e finanziaria del business degli ascensori
- Milano (IT) 1998 – Problem solving, decision taking

Autorizzo il trattamento dei dati personali in base all'art.13 del d. lgs. 196/2003 e all'art. 13 del GDPR – Regolamento (UE) 2016/679