

DAVID BAGNARA

Verbania, Milano

(+39) 335 76 54 104 | davidbagnara2204@gmail.com

LinkedIn URL www.linkedin.com/in/bagnara

PROFILO

Senior executive con una pluriennale esperienza in ambito corporate ed operation, maturata gestendo team, processi e progetti complessi in un contesto multinazionale, con un solido track record in termini di performance, esecuzione e rispetto delle deadline.

ISTRUZIONE

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PAVIA

PAVIA

Indirizzo in economia industriale

A.A. 1993/94

ESPERIENZA PROFESSIONALE



PROCUREMENT DIRECTOR | SHARED SERVICES DIRECTOR

BORGOSIESIA, MILANO

APRILE 2007 - OGGI

- Sviluppo di una funzione acquisti strutturata in un percorso di enlargement progressivo: indiretti, investimenti e diretti.
- Disegno e implementazione di processi upstream strutturati di tutta la filiera acquisti (planning, sourcing strategico, supplier relationship management e corporate social responsibility) e di quelli downstream con una digitalizzazione smart di tutta la parte transazionale (procure to pay). Stakeholder engagement di tutta la Leadership (15 executive) e change management di una community di oltre 200 persone coinvolte nei processi di acquisto. Questo modello è una best practice nella industry della moda e lusso ed è stata adottata in seguito da altre Maison.
- Efficienze medie conseguite tra il 2% ed il 4% del fatturato annuo di acquisto.
- Disegno e sviluppo a livello di Headquarters e subsidiaries di linee guida comuni su Health & Safety, Security e Loss Prevention con un miglioramento di tutti i principali KPIs (accidents, near miss, etc.). Ottenimento ed estensione WW delle certificazioni ISO 14001 su ambiente e 45001 su salute e sicurezza, una best practice all'interno di LVMH in ambito sia industriale che retail.
- Pianificazione, progettazione ed implementazione di progetti strategici di real estate in ambito corporate ed industriale, rispettando scadenze e limiti di budget in scenari complessi in termini di stakeholder engagement e difficoltà operative.
- Sviluppo integrato delle politiche di Risk Management, Loss Prevention e Business Continuity Management in tutte le geografie, con un miglioramento significativo dei risk grade su tutti gli asset strategici ed una mitigazione dei rischi di business interruption dovuti alle interdipendenze ed ai colli di bottiglia. L'app che abbiamo sviluppato per gestire emergenze e crisi è diventata una reference all'interno del Gruppo LVMH.



SUPPLY CHAIN SENIOR MANAGER

MILANO

LUGLIO 2005 – APRILE 2007

- Integrazione di due Team e sistemi di order management in seguito alla acquisizione di Tenovis e unificazione dei processi
- Miglioramento dei lead time dei componenti critici nei progetti (telefoni, rack) tramite azioni di negoziazione interna verso il Gruppo e diretta sulla gestione dei fornitori di materiali e logistica
- Revisione regolare e continua della pianificazione con le funzioni commerciali in un'ottica di condivisione delle priorità di business

**OLEGGIO CASTELLO***SUPPLY CHAIN MANAGER | PROCUREMENT MANAGER*

LUGLIO 2001 – LUGLIO 2005

- Contributo significativo allo sviluppo di un network di fornitori strategici in Est Europa, mantenendo elevati standard di qualità ed efficienza
- Coordinamento del trasferimento di asset ed attività operative dall'Italia alla Repubblica Ceca e Romania, mantenendo inalterati i livelli di servizio di produzione (production schedule adherence) e supply chain (shipping schedule adherence)
- Costruzione di un Team di Acquisti e Supply Chain a Praga, Brno e Bucarest, mantenendo un elevato grado di efficienza e motivazione in un contesto molto sfidante, cost driven e di necessario downsizing dei Team italiani

**MONVALLE***PURCHASING AND LOGISTICS MANAGER*

MARZO 1999 – LUGLIO 2001

- Sviluppo di un network di fornitori OEM di hoistway materials per Kone Elevators
- Sourcing materie prime strategiche, a diretto supporto del CEO
- Introduzione di un coordinamento di progetti e attività di supply chain con gli stabilimenti all'estero in Repubblica Ceca, Cina (Hebei) e Brasile (San Paolo)

**OMEGNA***SENIOR BUYER*

GIUGNO 1996 – FEBBR. 1999

- Marketing di acquisto e sviluppo di linee commercializzate di casalinghi (posateria, pentolame, caffettiere) con fornitori coreani e cinesi: riduzione dei costi buy vs make e incremento a tripla cifra del fatturato trade.
- Gestione della parte di supply chain dei prodotti commercializzati (consolidamento a Hong Kong, spedizione e gestione dei livelli di scorta vs forecast e portafoglio ordini, con drastica riduzione degli stock out)
- Razionalizzazione degli acquisti di packaging (diminuzione del numero di fustelle da 200 a 50 e standardizzazione della grafica)

**LECCO***PROCUREMENT SPECIALIST*

OTT. 1994 – GIUGNO 1996

- Gestione del progetto "Crescita fornitori" come supporto interno alla società di consulenza Galgano. Obiettivi raggiunti: standardizzazione raccorderia e cablaggi con una diminuzione significativa del numero di componenti disegnati, pianificati e acquistati ed un miglioramento dei lead time e una diminuzione drastica delle rotture di stock

LINGUE

Italiano (Native); Inglese (C2); Francese (B2); Tedesco (A1)**ALTRE INFORMAZIONI**

-
- Sono appassionato di natura e viaggi, vela sportiva, sci e running
 - Past President Consiglio di Istituto Liceo Cavalieri, Proboviro del Circolo Velico Canottieri Intra