



Marco Foderà

Data di nascita: 12/05/1972 | Nazionalità: Italiana | Sesso: Maschile |

PRESENTAZIONE

Professionista del settore Rent a Car grazie a oltre 25 anni di esperienza in diverse realtà Nazionali ed Internazionali. Gestione impeccabile dei processi economici e finanziari dell'azienda, con particolare focus sulle aree strategiche di consolidamento ed espansione, e grande attenzione al finanziamento di progetti innovativi. Personalità dinamica e creativa, può contare su una solida esperienza e su spiccate doti di networking professionale.

ESPERIENZA LAVORATIVA

03/02/2024 – ATTUALE Palermo, Italia

DIRETTORE GENERALE SICILY BY CAR S.P.A.

- Pianificazione strategica atta a favorire il corretto posizionamento dell'azienda nel rispetto dei valori e della mission
- Rapporto con le funzioni manageriali dei diversi dipartimenti per favorire una comunione di visione a medio/ lungo termine e la corretta condivisione degli obiettivi
- Partecipazione a eventi di interesse in rappresentanza dell'azienda e cura delle relazioni con partner e stakeholder
- Individuazione delle prospettive di sviluppo e proposta di iniziative e progetti mirati al rafforzamento e all'ampliamento della posizione aziendale sul mercato
- Rilevazione delle criticità organizzative e procedurali e identificazione delle migliori soluzioni in collaborazione con il management
- Riorganizzazione e gestione della struttura societaria al fine di ottimizzare i processi interni delle diverse funzioni aziendali in accordo con le direttive del CDA
- Sostegno e guida alla creazione di strategie finalizzate alla crescita e al mantenimento dei clienti.
- Monitoraggio delle tendenze di mercato, definendo budget e piani operativi allo scopo di ottimizzare le risorse ed efficientare i processi.

07/2022 – 01/2024 Milano, Italia

HEAD OF CONTROLLING LOCAUTO RENT S.P.A.

- Elaborazione e controllo di budget e previsionali finanziari sulla base delle analisi effettuate.
- Analisi e monitoraggio dei KPI al fine di aumentare la capacità di controllo sulle diverse aree funzionali.
- Partecipazione attiva alla messa a terra di progetti speciali in area finance e controlling.
- Supervisione e formazione del team, promuovendo un ambiente di lavoro collaborativo e capace di favorire lo sviluppo professionale.

01/2017 – 07/2022 Milano, Italia

TRAINING & QUALITY DIRECTOR LOCAUTO RENT S.P.A.

- Definizione degli standard qualitativi Aziendali
- Pianificazione della formazione dedicata alle risorse operative
- Pianificazione di Audit interni
- Azioni di miglioramento mirato coordinate con il dipartimento operativo
- Redazione delle procedure Aziendali

12/2013 – 01/2017 Milano, Italia

VICE OPERATION DIRECTOR LOCAUTO RENT S.P.A.

- Coordinamento del lavoro dei collaboratori, pianificazione delle attività e ottimizzazione delle procedure al fine di raggiungere gli obiettivi desiderati.
- Monitoraggio della corretta esecuzione delle diverse attività produttive al fine di garantire il rispetto di tempi, metodi e standard prefissati.
- Monitoraggio del personale e controllo del corretto svolgimento delle attività assegnate attuando eventuali azioni correttive o premianti.
- Analisi di processi e procedure aziendali per individuare eventuali criticità e predisporre opportune azioni correttive.
- Motivazione del personale al raggiungimento degli obiettivi economici e gestionali mediante interventi personalizzati.

03/2011 – 12/2013 Milano, Italia

AREA MANAGER LOCAUTO RENT S.P.A.

- Organizzazione e pianificazione delle attività commerciali nell'area di competenza.
- Monitoraggio delle vendite e degli obiettivi di fatturato e marginalità.
- Valutazione delle performance singole e di team, apportando correttivi ove necessario.
- Selezione e formazione di nuovi collaboratori in base alle esigenze commerciali.
- Verifica del pieno rispetto di standard e politiche aziendali.
- Definizione degli obiettivi, monitoraggio dei KPI e verifica del raggiungimento dei target assegnati.

04/2008 – 03/2011 Palermo, Italia

RESPONSABILE COMMERCIALE PUNZO IMPIANTI S.R.L.

- Individuazione delle nuove opportunità di sviluppo del business dell'azienda disponibili sul mercato.
- Incremento del fatturato attraverso l'ampliamento e il consolidamento del portafoglio clienti.
- Stesura dei listini prezzi in base al mercato, alla qualità dei prodotti e alla fascia di clientela di riferimento.
- Definizione degli obiettivi, monitoraggio dei KPI e verifica del raggiungimento dei target assegnati.
- Gestione completa delle reti di vendita ottimizzando flussi e procedure a garanzia della massimizzazione dei risultati.
- Studio dei mercati di riferimento e dei competitors individuando le tendenze del settore.
- Assegnazione dei compiti ai componenti del team supervisionandone l'operato.
- Elaborazione di budget previsionali e produzione della relativa reportistica a consuntivo.
- Analisi dei competitor, delle loro strategie commerciali e degli sviluppi nella presenza sul territorio.
- Presenza nelle fiere di settore nazionali e internazionali in rappresentanza dell'azienda con clienti o fornitori.

08/2001 – 04/2008 Palermo, Italia

DIRETTORE OPERATIVO SICILY BY CAR S.P.A.

- Gestione delle relazioni con rappresentanti societari ed enti esterni.
- Definizione e supervisione di piani e programmi per il raggiungimento degli obiettivi.
- Implementazione di politiche di sviluppo nel rispetto dei valori aziendali.
- Definizione dei KPI per una valutazione prestazionale delle strutture organizzative.
- Direzione e supervisione di progetti al fine di espandere il proprio business e la crescita degli utili.
- Condivisione di una cultura aziendale positiva e inclusiva atta a favorire la collaborazione e il rispetto reciproco.
- Coordinamento delle attività operative per assicurare il raggiungimento degli obiettivi aziendali e la soddisfazione dei clienti.

07/2000 – 07/2001 Roma, Italia

AREA MANAGER EUROPCAR ITALIA S.P.A.

- Organizzazione e pianificazione delle attività commerciali nell'area di competenza.
- Monitoraggio delle vendite e degli obiettivi di fatturato e marginalità.
- Valutazione delle performance singole e di team, apportando correttivi ove necessario.
- Analisi del mercato di riferimento e della clientela attuale e potenziale.
- Supporto ai venditori nella gestione e nella fidelizzazione dei clienti.
- Assegnazione dei compiti ai componenti del team supervisionandone l'operato.
- Individuazione delle nuove opportunità di sviluppo del business dell'azienda disponibili sul mercato.

RESPONSABILE DELLA LOGISTICA E DELLA DISTRIBUZIONE ITALY BY CAR S.P.A.

- Gestione dei rapporti con i fornitori e le società di trasporto per il trasferimento dei veicoli.
- Pianificazione degli acquisti e conseguente distribuzione sul territorio.
- Risoluzione repentina dei problemi logistici in seguito a imprevisti legati a ritardi nella consegna.
- Gestione delle relazioni con i fornitori contrattando le migliori condizioni in termini di prezzo, tempi di consegna e qualità.
- Gestione del budget assegnato ottimizzando tempi e processi per ottenere il maggior ricavo possibile.

IMPIEGATO DI BANCO AVIS AUTONOLEGGIO S.P.A.

- Accoglienza e gestione dei clienti al banco per espletare le procedure di consegna veicoli.
 - Esecuzione autonoma delle attività assegnate.
 - Cura e sistemazione della propria postazione lavorativa.
 - Gestione di imprevisti e problemi lavorativi con rapidità ed efficienza.
 - Supporto ai colleghi nello svolgimento degli incarichi affidati.
 - Organizzazione delle attività in base all'urgenza e al carico di lavoro assegnato.
 - Approccio al servizio finalizzato alla piena soddisfazione del cliente.
-

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".

Palermo , 10/02/2025