



# Ministero della Giustizia

## Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 11774/2020/R

Al nome di:

Cognome **LUCOTTI**  
Nome **MASSIMO**  
Data di nascita **07/04/1969**  
Luogo di Nascita **VOGHERA (PV) - ITALIA**  
Sesso **M**

sulla richiesta di:  
per uso:

**INTERESSATO**  
**RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN**  
**OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**



Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

**NULLA**

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI PAVIA

PAVIA, 03/08/2020 09:20



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO  
( DI **MATIA FELICIA** )

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.

**FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE**



**INFORMAZIONI PERSONALI**

Nome	MASSIMO LUCOTTI
Indirizzo	VIA G. MAZZINI N. 5 - 27050 RETORBIDO (PV)
Telefono	0383 374752
Fax	0383 697237
E-mail	massluco@libero.it
Nazionalità	ITALIANA
Data di nascita	07 APRILE 1969 – VOGHERA (PV)

**ESPERIENZA LAVORATIVA**

- Dal 01/02/2020 ad oggi  
  
Sales Manager - Printing Device Division presso la KYOCERA FINECERAMICS ITALY S.r.l., Arese (MI)  
Leader di mercato nella produzione e vendita di testine di stampa a getto d'inchiostro e testine a stampa termica per applicazioni industriali
- Dal 01/05/2016 al 31/01/2020  
  
Key Account Manager - Printing Device Division presso la KYOCERA FINECERAMICS ITALY S.r.l., Milano  
Leader di mercato nella produzione e vendita di testine di stampa a getto d'inchiostro e testine a stampa termica per applicazioni industriali
- Dal 01/10/2014 al 30/04/2016  
  
Sales Engineer Metal presso KYOCERA UNIMERCO Tooling S.r.l., Milano  
Leader di mercato nella produzione e vendita di utensili di precisione per tornitura, foratura, fresatura e filettatura per la lavorazione dei metalli duri
- Dal 01/06/2009 al 30/09/2014  
  
Sales Leader Solar Division presso KYOCERA Fineceramics GmbH Italy Branch, Milano  
Leader di mercato nella produzione e vendita di moduli fotovoltaici
- Dal 01/02/2009 al 31/05/2009  
  
Consulente presso Melchioni, Milano  
Leader di mercato in Italia nella distribuzione di componenti elettronici

- Dal 01/01/1998 al 31/01/2009

Diverse funzioni da Product Specialist a Product Manager/Sales Specialist Controls e Power Electronics (Prodotti Elettromeccanici ed Azionamenti Elettrici) presso GE POWER CONTROLS, gruppo GENERAL ELECTRIC, Milano

Azienda leader di mercato in Europa per la produzione e vendita della gamma completa di prodotti per bassa tensione

## **PRINCIPALI PROGETTI E REALIZZAZIONI:**

- Lancio di una nuova linea di Contattori, progetto a livello mondiale, in sostituzione della linea commercializzata:
  - Identificazione delle esigenze del mercato e del cliente (VOC) con visite sul territorio
  - Confronto con la concorrenza
  - Identificazione delle specifiche tecniche del prodotto
  - Presentazione dei prototipi ai clienti
- Lancio di una linea di prodotto (Contattori e Pulsaneria) low cost su specifici mercati e clienti. Progetto a livello europeo:
  - Identificazione delle esigenze del mercato e del cliente (VOC) con visite sul territorio
  - Confronto con la concorrenza
  - Identificazione delle specifiche tecniche del prodotto
  - Creazione dei tools di marketing necessari per il lancio
  - Identificazione dei canali di vendita, dei clienti e della strategia di commercializzazione
  - Lancio del prodotto e monitoraggio delle opportunità
- Responsabile a livello nazionale di un progetto con obiettivo la riduzione dei codici prodotto gestiti a sistema. Analisi, valutazione dell'impatto sulla vendita e gestione delle procedure che ha portato ad una riduzione degli items gestiti di oltre il 30%. Ne è conseguito un aumento della produttività e della marginalità
- Coordinamento a livello nazionale del progetto di implementazione di un nuovo software (basato su Siabel) per la gestione delle anagrafiche clienti, degli sconti e dei prezzi speciali: organizzazione e gestione in prima persona dei training a tutta la forza di vendita

## **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

### **STUDI:**

- Abilitazione professionale conseguita nel 1995 a Pavia
- Laurea in Ingegneria Elettrotecnica conseguita presso l'Università degli Studi di Pavia nel 1995
- Diploma di Perito Elettronico conseguito presso l'Istituto Tecnico "A. Maserati" di Voghera nel 1988.

### **CORSI DI FORMAZIONE CON ATTESTAZIONI:**

- "Parchi fotovoltaici collegati alle reti elettriche in MT" Milano, Aprile 2010
- "Impianti Fotovoltaici collegati alle reti elettriche in BT e MT:



## CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

MADRELINGUA

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

## CAPACITÀ E COMPETENZE RELAZIONALI

## CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE

## CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE ED INFORMATICHE

- progettazione e realizzazione" Milano, Ottobre 2010
- "Selling @ GE" Cinisello Balsamo, Luglio 2008 (Corso di vendita basato sul metodo SPIN)
- "Facilitation and Work-out" Budapest, Novembre 2007 (Corso per moderatore di meeting)
- "Growth Traits" Milano, Giugno 2006 (Corso di leadership)
- "Creating Client Value" Budapest, Novembre 2005 (Corso di vendita atto a creare valore aggiunto nella vendita)
- "Green Belt Training" Milano, Giugno 2002 (Corso 6Sigma)
- "Training of SAP" Milano, Gennaio 1999 (Software per la gestione dell'attività e dei processi aziendali)

Autonomia e affidabilità nel gestire il lavoro affidato.

Relazioni interne ed esterne, attività in gruppo, visione generale del processo, facilità di apprendimento, flessibilità verso cambiamenti di scenario.

ITALIANA

INGLESE

BUONA

BUONA

FLUENTE

- Dal Marzo 2014 Volontario di Protezione Civile presso il Gruppo Comunale del Comune di Retorbido

Grazie all'esperienza maturata nell'ambito di Aziende multinazionali, ho acquisito la capacità di lavorare sotto pressione ed in momenti di forte stress, oltre che in un ambiente multiculturale

Sono stato Assessore Supplente per un mandato, Assessore ai lavori pubblici per un mandato e Vice Sindaco per un anno nel Comune di Retorbido

Utilizzo Programmi Applicativi: Windows, Pacchetto Office, CAD, Lotus, SAP e Business Objects

Utilizzo Strumenti Internet: Outlook, Explorer, FrontPage, Creazione e Gestione sito WEB