

CURRICULUM VITAE

nome Massimo

cognome Di Fluri

data di nascita 6 gennaio 1954

luogo di nascita Salerno

residenza Salerno

studi Maturità classica

Laurea in Giurisprudenza

Stage in lingua commerciale Inglese presso l’Istituto LaboLanguages in Reading (Londra)

- GNG CONSULTING (dal 2019)

Titolare e fondatore della GNG Consulting azienda di consulenza specializzata in diritto fallimentare, bancario e nella gestione dei crediti.

Nella azienda il mio ruolo è quello di consulente in ambito di internazionalizzazione delle imprese e di contratti e appalti esteri.

Saipem S.p.A. - Gruppo Eni (dal Gennaio 2008 ad 2018)

Responsabile di tutti gli affari legali e contrattuali della Sede operativa della Saipem negli Emirati Arabi con mansioni di coordinare e supportare tutte le fasi commerciali e contrattuali dall’acquisizione alla realizzazione di grandi progetti “Chiavi in Mano” nonché fornire supporto e coordinamento tra le attività delle diverse Sedi operative della Saipem dislocate in tutto il mondo e la Sede della Emirati Arabi per i progetti locali.

- Saipem S.p.A. - Gruppo Eni (dal Febbraio 2007 al Dicembre 2007)

Responsabile di tutti gli affari legali e contrattuali della Sede operativa della Saipem in Nigeria con mansioni di coordinare e supportare tutte le fasi commerciali e contrattuali dall’acquisizione alla realizzazione di grandi progetti “Chiavi in Mano” nonché fornire supporto e coordinamento tra le attività delle diverse Sedi operative della Saipem dislocate in tutto il mondo e la Sede della Nigeria per i progetti locali.

- Aprilia Moto (dal Gennaio 2001 al Gennaio 2007)

Socio comproprietario e direttore vendite della Concessionaria Aprilia in Salerno Capuano X Moto.

- Pegaso S.c.r.l. - Progetto Alta Velocità Milano-Napoli – Tratta Roma-Napoli
(dal novembre1994 al dicembre 2000)

- Responsabile del servizio affidamenti e subaffidamenti.

Il servizio opera alle dirette dipendenze del Direttore Generale e provvede a:

- partecipare alle attività sviluppate dal Consorzio IRICAV UNO (General Contractor per la tratta Roma-Napoli) in merito all'espletamento della procedura per gli affidamenti concernenti Pegaso, al fine di assicurare che l'iter venga svolto nel rispetto delle norme e degli obblighi contrattuali ed in coerenza con le indicazioni ricevute dal Direttore Generale;
- provvede ad emettere la richiesta di offerta ai sub-affidatari su indicazione del Direttore Generale;
- trasferisce le offerte ai P.M. per l'esame tecnico-economico;
- partecipa alla trattativa e redige i contratti di sub-affidamento sulla base delle direttive ricevute dal Direttore Generale;
- supporta i P.M. nella gestione del contratto in corso d'opera, provvedendo a redigere le eventuali modifiche d'ordine;
- partecipa, in qualità di membro della Commissione Aggiudicatrice, all'espletamento delle gare pubbliche di appalto.

- Ansaldo Trasporti S.p.A. (gruppo IRI)
(settembre 1990 - novembre 1994)

Assistente al Vice Direttore Generale (Funzione Sviluppo), responsabile di:

- fornire, alla Direzione dell'Area Trasporti, analisi ed interpretazioni degli scenari interni ed esterni al fine di supportare le scelte strategiche;
- curare, attuando il necessario livello di collaborazione con le Unità di Business e le Funzioni di Area, l'elaborazione dei piani e dei progetti che scaturiscono dall'implementazione dei piani strategici;

- assicurare le analisi dei mercati globali ed il coordinamento integrato delle attività commerciali dell'Area Trasporti, in particolare:
 - individuare i segmenti di mercato prodotto di interesse, elaborare il piano globale delle acquisizioni e delle attività di produzione;
 - coordinare le attività di promozione nei vari paesi domestici, svolte dalle Unità di Business, assicurando il presidio delle relazioni con Enti ed Istituti rilevanti ai fini dello sviluppo dei mercati, i collegamenti con le proposte strutture del settore;
 - assicurare il livello ottimale di sinergia ed integrazione tra le Unità di Business in occasione delle offerte rilevanti e della negoziazione di ordini multibusiness;
 - assicurare l'elaborazione ed il controllo di attuazione dei piani commerciali e promozionali relativi a specifiche aree-paesi;
- assicurare la promozione dei prodotti sui mercati, supportare le Unità di Business nelle attività di negoziazione ed acquisizione degli ordini, in collegamento con le proposte strutture di settore.

Principali trattative seguite nei seguenti paesi: Russia – Inghilterra – Grecia – Giappone – Taiwan – Indonesia – Argentina – Uruguay – Australia.

- Ansaldo Trasporti S.p.A. (gruppo IRI)

(ottobre 1995 - settembre 1990)

Esportazione prodotti:

Responsabile alle dirette dipendenze del Direttore di Divisione Sistemi (UBS) delle attività inerenti le esportazioni dei prodotti di competenza.

L'ente costituisce interfaccia di UBS nei confronti di Sviluppo Mercati Esteri ed il punto di riferimento UBS per tutte le problematiche inerenti la gestione dei mercati extranazionali. In particolare avrà il compito di:

- coordinare, in ambito UBS, le attività inerenti la definizione di accordi di acquisizione/cessione di know-how;
- supportare, ove richiesto, Sviluppo Mercati Esteri nelle nazioni di commercializzazione all'estero del prodotto sistema:
 - trattative con i clienti;

- definizione accordi;
- attività a valle della definizione d’ordine;
- apertura commessa;
- coordinare, all’interno di UBS, le attività di elaborazione delle offerte all’estero.

- Enichem Polimeri S.p.A. (gruppo IRI)

(giugno 1984 – giugno 1985)

Commessa contratti

Responsabile commerciale/legale con le seguenti mansioni:

- evidenziare i contenziosi iniziali e segnalare i livelli di possibile e ragionevole compromesso;
- stilare i principali problemi e raccomandare le decisioni e le posizioni che il Top Management deve assumere al riguardo;
- evidenziare le opportune varianti da apportare ai contratti in essere ed in gestione.

- SnamProgetti S.p.A. (gruppo IRI)

(luglio 1978 – giugno 1984)

Ufficio Contratti ed Accordi Commerciali

Funzione: svolgere attività per l’elaborazione e la definizione di clausole commerciali e per la stesura di contratti di vendita, inerenti alle varie offerte dl fornitura da presentare ai Clienti, avvalendosi dell’assistenza di altre Unità di Società e/o della Caposettore competenti in materia legale, finanziaria, tributaria ed assicurativa.

Partecipare alle trattative con i Clienti per la negoziazione dei contratti dl vendita, al fine di garantire che la varie clausole contrattuali vengano definite nel quadro degli interessi e delle politiche economiche e finanziarie della Socieà.

Fornire assistenza, quando richiesto e nell'ambito dei mandati ricevuti, nelle trattative commerciali.

Svolgere, nell'ambito delle direttive ricevute, le attività per l'elaborazione, la stesura e la definizione di accordi di cooperazione commerciale con terzi e/o eventuali Partners della Società.

Assistere i superiori nelle attività di negoziazione dei contratti di agenzia, svolgere la attività di redazione dei contratti e seguire l'andamento degli stessi in contratto e collaborazione con le Unità e posizione di Società interessate.

Fornire assistenza, nel campo di competenza, alle varie Unità e posizioni interessate dalla Società nella fase di realizzazione dei progetti acquisiti, anche intervenendo, quando richiesto e nell'ambito dei mandati ricevuti, nella risoluzione di controversie con Terzi contraenti, Agenti, ecc., che possono essere composte in via puramente commerciale, ovvero nella definizione di proposte di testi contrattuali richiesti da Clienti.

Svolgere studi ed attività per la definizione e l'aggiornamento di clausole e testi contrattuali standardizzati per i contratti attivi di interesse della Società, avvalendosi dell'assistenza di altre Unità della Società e della Caposettore competenti in materia.

Principali trattative seguite personalmente nei seguenti paesi: India - Angola - Siria - Ghana - Iraq - Bulgaria - Turchia - Germania Ovest - Svizzera - Russia.

Consento il trattamenti dei dati personali secondo le disposizioni di legge vigenti in materia*

Dr. Massimo di Fluri

