

Presentazione del
Professional Senior **Stefano Quaranta**
matricola 944791
Nato a Roma il 25 dicembre 1959

**Attuale posizione
lavorativa**

Da gennaio 2014 Rete Ferroviaria Italiana SpA

Dic. 2017 ad oggi - Direzione Produzione – Servizi per i Rotabili e la Diagnostica

- **dicembre 2017 – marzo 2019 Commesse Internazionali**
- **da aprile 2019 Esercizio - Programmazione e Controllo – Responsabile del Coordinamento Treni**

**2014-2017 Direzione Commerciale Esercizio Rete –
Business Merci**

- **Dicembre 2014 – gennaio 2016 - C-OSS Corridor Manager del Rail Freight Corridor 5 - Baltic Adriatic.**
- **2014 - Studio di progetti logistici per clienti RFI.**

Key account di RFI per varie I.F. italiane

Referente della Direzione Commerciale RFI con:

- **RNE - Rail Network Europe** nel WG Sales & TT e nel Project PCS Next generation;
- **Rail Freight Corridor 3** nel WG Oss;
- **Rail Freight Corridor 5** nel WG Oss.

**Esperienze
professionali
pregresse**

2011 – 2013 Trenitalia SpA Divisione Cargo

Dirigente, Responsabile Filiera Automotive

Responsabilità gestionale del parco carri assegnato (1300 rotabili); coordinamento su attività manutentive; pianificazione tracce orarie e progettazione servizi di trasporto; organizzazione assistenza e customer service; vendita; processi commerciali e di fatturazione.

Principali clienti: Fiat Group Automobiles, FIAT Industry, TOYOTA, BMW, GEFCO/PSA, VW, FORD, Villanova e CEVA Logisic. Fatturato controllato 70 Milioni di Euro.

Circa il 50% del traffico controllato svolto sulla direttrice Polonia – Italia. Fra le responsabilità del responsabile anche quella dell'acquisto dei servizi di trazione all'estero. Sulla suddetta relazione stipulati contratti pluriennali per la fornitura di trazione a Trenitalia sia nella forma della Coo-Traitance che quella della Sous-Traitance con PKP Cargo, DB Schenker Polska, CD Cargo, R.C.A., L.T.E., Asotra, Lokomotio,

**2003– 2011 Trenitalia SpA Divisione Cargo
Dirigente, Responsabile Vendita Filiera Automotive**

**2001– 2003 Ferrovie dello Stato/ Trenitalia SpA Roma
Divisione Cargo Filiera Automotive**

Key account Automotive -

- Coordinamento dell'attività di vendita dei venditori della struttura.
- Presidio dell'attività di vendita sui principali Operatori logistici del settore.

1992– 2001 Ferrovie dello Stato SpA Roma

Direzione Merci Vendita Grandi Clienti Key Account Automotive

- Presidio dell'attività di vendita sui principali Operatori logistici del settore.
- Progettazione e realizzazione modello produttivo e commerciale della prima organizzazione Hub/spoke, creata ad Alessandria per i trasporti FIAT. Incremento dei volumi trasportati in export del 30% (1994, ½ mln di unità trasportate su base annua).
- Realizzazione studio del posizionamento competitivo delle Ferrovie Italiane nel trasporto auto.

1989–1991 Ente Ferrovie dello Stato

Funzionario commerciale Filiale Merci Roma

- Selezione portafoglio bacino d'utenza.
- Coordinamento dell'attività di vendita dei venditori della struttura.

1984–1988 Ente Ferrovie dello Stato Roma

Direzione Produzione Roma Dirigente Movimento Roma Tiburtina

1983–1984 Forze Armate Italiane, Sottotenente dei Carabinieri

1981–1982 Barilla Mulino Bianco Roma

Responsabile Area Commerciale

Funzionario vendite Alimentari

- Aumento delle vendite e allargamento del mercato.

1980–1981 Ricagni Srl Concessionaria Emerson Roma

Venditore senior

Coordinamento agenti di vendita

Responsabilità su portafoglio clienti assegnato.

**Principali successi
professionali**

- 2012-2013 FIAT realizzazione network domestico Italia per trasporti di materiali e parti auto fra Torino e l'area Adriatica (Melfi e Sevel) e l'area Tirrenica (Cassino e Pomigliano).
- 2008 Reingegnerizzazione net-work cliente FIAT attraverso organizzazione a treno

completo o/d riduzione percorrenza del 7% incremento della capacità media di trasporto 10%.

- 2003-2008 Nel periodo, realizzata razionalizzazione sulle risorse produttive -16% (in treni/km) ed incrementata la redditività (+ 38%).
- Fatturato controllato anno 2008 € 123 mln (+ €15 mln/2002).
- 2004. Realizzata disintermediazione Toyota, divenuto cliente diretto Trenitalia.
- 2003. Realizzata disintermediazione FIAT, divenuto cliente diretto Trenitalia.

Riconoscimenti

2009 Toyota - Vehicle Logistic Partners Awards 2009. Riconoscimento a Trenitalia Automotive quale Best Provider 2009.

2004 FIAT – Insieme per Migliorare. Riconoscimento ai migliori Fornitori del 2004 assegnato a Trenitalia Automotive.

1994 ATG, Gruppo Ferrovie Tedesche - Elogio per la realizzazione del progetto Hub/spoke FIAT ad Alessandria.

Curriculum formativo

1979 Conseguita maturità scientifica

1980-1982 Università degli studi La Sapienza di Roma, Facoltà di Giurisprudenza.

1990-1992 I.S.D.A. Master Cultura d'Impresa ed Orientamento al Mercato.

1995 L.N.I. (Lega Navale Italiana), Patente Nautica senza limiti

1999 U.I.C. Parigi 1° e 2° modulo SIAFI EUROPE.

2002-2005 I.S.F.O.R.T. (Istituto Superiore di Formazione e Ricerca per i Trasporti), Master su Percorso sviluppo competenze manageriali.

2008 A.I.L.O.G. (Associazione Italiana di Logistica e di Supply Chain Management), Master su L'Intera Supply Chain Automotive.

2012-2013 Luiss Business School Roma, Master su Sviluppo delle competenze strategiche:

- Gestione e guida dei collaboratori;
- Decisionalità e Imprenditorialità;
- Innovazione e gestione del cambiamento;
- Public speaking.

Lingue

- Buona conoscenza della lingua inglese
- francese scolastico

Cariche ricoperte

- 2008 - 2010 Vice Presidente Sezione Trasporti di Confindustria Chieti.
- 2006 Relatore al convegno AILOG su "SUPPLY CHAIN AUTOMOTIVE: ESPERIENZE A CONFRONTO" con intervento sul "Ruolo della ferrovia nella gestione della SupplyChain Automotive: esperienze e casi concreti".

Interessi

Storia, vela e restauro barche d'epoca.

Patenti

Patente nautica vela e motore senza limiti dalla costa, conseguita nel 1995.
Patente autoveicoli classe B, conseguita nel 1978.