

## **CURRICULUM VITAE**

**Nome:** Bruno Lombardi  
**E-mail:** di.sist.in@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/bruno-lombardi-b1251317/>



## **SINTESI DEL PROFILO PROFESSIONALE ED ATTITUDINALE**

- Esperienza trentennale nel settore energetico in primarie società multinazionali (ENI, ENEL, Phoenix Solar, Landis+Gyr, Toshiba T&D Europe)
- Decennale esperienza in posizione apicale (CEO Phoenix Solar, L+G, Toshiba T&D), con risultati consolidati nella gestione aziendale e piena soddisfazione degli azionisti
- Abilità nella realizzazione operativa delle strategie aziendali entro tempi e budget definiti, con attitudine particolare alla realizzazione di progetti e/o attività innovative
- Esperienza consolidata nei rapporti con istituzioni, enti normativi, università, enti di ricerca, incubatori ed investitori, con innata attitudine al networking interdisciplinare
- Particolare sensibilità verso tutte le iniziative di innovazione, traggurdate attraverso un approccio olistico e non settoriale (R&D, Finance, Funding, M&A, Legal)
- Lunga esperienza nella gestione di strutture organizzative complesse e in ambiente multiculturale ed internazionale
- Attitudine al lavoro indipendente anche in ambienti operativi complessi
- Principali punti di forza: visione ed approccio olistico, leadership, energia, resistenza allo stress, basso potenziale di ansia, assertività, empatia con l'azionista, flessibilità, tenacia nel perseguimento dell'obiettivo, motivazione e coinvolgimento del team

## **STUDI EFFETTUATI E DIPLOMI CONSEGUITI:**

- Diploma di Laurea in Ingegneria Meccanica conseguito nel 1987 presso l'Università di Roma con votazione 106/110
- Abilitazione all'esercizio della professione conseguita nel 1987 dopo superamento dell'Esame di Stato con votazione 100/100.
- Master in Total Quality Management conseguito presso il Texas Technology Institute, Dallas TX, U.S.A.
- Diploma in Marketing and Business Administration conseguito attraverso l'Istituto Alta Formazione Eni (I.A.F.E), in collaborazione con l'Università Bocconi di Milano

## **ESPERIENZE PROFESSIONALI:**

Dal 10/2018:

**Fondatore e titolare della start-up innovativa Digital System Integrator S.r.l.**

DSI nasce con lo scopo di sviluppare ed implementare Modelli Imprenditoriali Innovativi a supporto della rete di ricarica elettrica destinata al mercato EV.

L'idea imprenditoriale si basa sul concetto di "hub polifunzionale energia+servizi alla persona nel quale realizzare una mobilità multidimensionale in approccio "retista".

Su tale strategia originale, DSI, assieme a Roma Mobilità, Enel X ed Enea, ha vinto una call europea il cui tema era appunto ideare e realizzare un test pilota che proponga al mercato un modello di mobilità "diverso e migliore" rispetto a quello basato su ICEV..

Il progetto, dal nome USER-CHI (innovative solutions for USER centric CHarging Infrastructure) ha un valore complessivo di 17,4 mil€ finanziati al 70% da EU, durata quadriennale e coinvolge sei aree metropolitane europee (Roma, Barcellona, Berlino, Budapest, Turku, Firenze).

Dal 5/2018 alla data odierna:

**Università Telematica eCampus e WROOM Academy (Bergamo)**

*Posizione: Professore a contratto e Direttore Master "Energia e Mobilità Sostenibile"*

Il progetto formativo punta a soddisfare la richiesta da parte delle aziende e delle pubbliche amministrazioni di figure professionali con competenze interdisciplinari necessarie alla comprensione, sfruttamento e gestione dell'energia elettrica come nuovo vettore di riferimento, integrandone in modo "smart" non solo gli aspetti tecnici ma anche aspetti economici-finanziari volti all'attrattività degli investimenti, approcci marketing per un corretto time-to-market, riflessi assicurativi, giuridici e fiscali.

Il progetto formativo si rivolge quindi a chiunque sia interessato ad acquisire le conoscenze necessarie per lavorare in tutte le aziende che vogliano espandersi nel settore e-mob, e/o enti pubblici che hanno bisogno di esperti per pianificare, implementare e gestire politiche di mobilità sostenibile.

Nel progetto formativo sono contemplati aspetti tecnici, commerciali, finanziari, autorizzativi e di valutazione dell'impatto ambientale, con l'obiettivo è quello di formare figure professionali con competenze tecniche, economiche e giuridiche in grado di comprendere come l'energia elettrica da semplice commodity passi a divenire vettore di trazione di un nuovo modello economico legato all'evoluzione della mobilità e relative infrastrutture.

Dal 9/2015 al 5/2018:

**Toshiba Transmission&Distribution Europe S.p.A. – Consociata italiana della Toshiba Corporation, Tokio, Japan – Genova, Italia**

*Posizione: Amministratore Delegato e Direttore Generale (sino al 11/2017)*

*Membro CdA sino al 5/2018*

Toshiba Corporation, interessata allo sviluppo del mercato europeo per i suoi prodotti destinati alle reti AT/MT/BT, ha acquisito da diversi anni lo storico marchio Ansaldo T&D. Con il nome Toshiba Transmission&Distribution Europe ha iniziato ad operare in qualità di EPC per progetti strategici sia nei settori di mercato consolidato (realizzazione di sottostazioni AT/BT in Algeria e Tunisia aventi come committenti le locali società di stato), sia nella realizzazione di parchi eolici e fotovoltaici, sia infine in realizzazioni hi-tech quale il collegamento HVDC fra Italia e Montenegro attraverso cavo sottomarino ed avente Terna quale committente. Oltre all'attività core EPC, Toshiba T&D Europe ha anche una fabbrica di dispositivi GIS/GIB ed è particolarmente attiva nello sviluppo di tecnologie smart grid ed

energy storage basato su batterie al titanato di litio, front end della tecnologia dedicata alla stabilità della rete elettrica. La società ha un organico superiore alle 100 persone e diverse sedi estere, con un fatturato annuo superiore ai 150 mil€ ed un portafoglio commesse di oltre 500 mil€. Il riporto diretto in qualità di CEO è all'azionista Toshiba Corporation

Dal 7/2012 al 7/2016:

**Landis+Gyr S.p.A. – Consociata italiana della Landis+Gyr AG (gruppo Toshiba) – Roma, Italia**

*Posizione: Amministratore Delegato e Direttore Generale*

Landis+Gyr è marchio storico nel settore metering industriale e leader mondiale nella fornitura di prodotti e servizi integrati per l'energy management. Entrata a far parte del gruppo Toshiba dal 2011, Landis+Gyr opera con proprio marchio in oltre 32 filiali nei cinque continenti, con un fatturato globale superiore ai 1,6 mld USD e 5.200 persone. La società investe il 20% del fatturato in R&D e sta tralucando interessanti sinergie con Toshiba T&D nel settore smart grid. La società è anche operativa nel settore smart gas metering a livello residenziale, il cui sviluppo in Italia è regolato dal AAEG che ha imposto la sostituzione del 50% degli attuali contatori al 2018. Il riporto diretto del CEO è all'azionista L+G AG a Zug, Svizzera.

Dal 11/2008 al 6/2012:

**Phoenix Solar Srl – Consociata italiana della Phoenix Solar AG – Roma, Italia**

*Posizione: Amministratore Delegato e Presidente CdA*

Phoenix Solar è stata una delle aziende primarie a livello mondiale nel settore della generazione elettrica da fonte fotovoltaica. Era una public company quotata alla Borsa di Francoforte, con sede principale nelle vicinanze di Monaco di Baviera e filiali in tutto il mondo. Nel 2010 ha fatturato circa 650 mil€.

La filiale italiana, di proprietà 100% della Phoenix Solar AG, ha manifestato tassi di crescita superiori a quelli del mercato fotovoltaico italiano, gestendo pipeline di impianti per decine di MWp attraverso SVP e con strategia di crescita incentrata su tre assi principali: distribuzione e vendita materiali, installazione impianti su tetti, costruzioni di grandi centrali a terra.

Dal 03/2005 al 10/2008:

**ENEL S.p.A. – Ufficio di Rappresentanza in Polonia- Varsavia, Polonia**

*Posizione: Direttore*

Con riporto diretto al Capo Divisione Internazionale, l'ufficio in Polonia ha seguito l'evoluzione del mercato elettroenergetico polacco degli ultimi anni, con particolare riferimento ai processi di privatizzazione degli assets di generazione elettrica.

L'ufficio ha coordinato tutte le attività relativamente alla partecipazione alle gare per la privatizzazione dei complessi di Dolna Odra e Kozenice, per oltre 2.000 MWe di potenza installata.

L'ufficio, sviluppando relazioni ai più alti livelli, ha monitorato l'evoluzione delle dinamiche di tutto il mercato CENTREL (Polonia, Ungheria, Rep. Ceca) e delle Repubbliche Baltiche (Estonia, Lettonia, Lituania), valutando iniziative di sviluppo in campo nucleare (Enclave russa di Kaliningrad, Ignalina II) e nelle fonti rinnovabili, in particolare eolico e biomasse.

L'ufficio ha sviluppato e consolidato relazioni funzionali alle attività dell'ufficio stesso con Istituzioni ed Autorità centrali e locali, operatori industriali, gestori del sistema elettrico, advisor internazionali specializzati nel settore elettrico

Per le attività di rappresentanza, l'ufficio ha riportato direttamente ai vertici Enel.

Dal 04/ 1998 al 02/2005:

**ENEL SO.L.E. S.p.A. (Società Luce Elettrica), Roma, Italia**

*Posizione: Responsabile Funzione Commerciale*

La Funzione Commerciale, con riporto diretto all'Amministratore Delegato, ha sviluppato il mercato dell'illuminazione pubblica ed artistica, con una struttura di 250 persone dirette ed un fatturato di oltre 250 mil€/anno

Nel campo dell'illuminazione pubblica I Comuni serviti sono stati oltre 5.000, mentre nel campo dell'illuminazione artistica sono state realizzate opere di assoluto rilievo. Valga per tutti l'illuminazione del Quirinale effettuata con la consulenza artistica del premio Oscar Vittorio Storaro.

Data la natura dell'attività, la funzione commerciale ha sviluppato e consolidato relazioni ai più alti livelli istituzionali (Presidenza della Repubblica, Presidenza del Consiglio dei Ministri, Gerarchie Ecclesiastiche), e locali (Regioni, Provincie, Comuni).

Dal 03/ 1995 al 03/1998:

**AGIP AUSTRIA AG – Consociata Agip in Austria - Vienna, Austria**

*Posizione: Business Development, con riporto diretto all'AD della Consociata*

L'attività di sviluppo presso la rete di distribuzione carburanti dell'Agip Austria si è articolata sostanzialmente sull'espansione dei servizi all'autovettura (lavaggio, ricambistica, riparazioni d'urgenza) ed all'automobilista (bar, ristoranti, punti di ristoro, shop)

Tale attività, favorendo un maggior afflusso di clientela ed innescando processi di fidelizzazione, ha comportato un sostanziale aumento delle vendite oil (benzine e gasoli) e lubrificanti, core business aziendale

Tale attività si è svolta in stretta sinergia con la funzione deputata all'acquisizione di terreni per la localizzazione di nuove stazioni di servizio, attrattivi in termini di frequenza di passaggi, e con la funzione marketing, per la definizione di efficaci campagne di fidelizzazione

Dato il periodo storico e la localizzazione geografica, la funzione business development si è anche occupata dello sviluppo della rete di distribuzione carburanti nelle nascenti società Agip Hungaria, Agip Czech Republic e nell'assistenza in iSlovenia e Slovacchia, in cui l'Agip era presente con attività extrarete e lubrificanti

Nel settore della trazione industriale, il sottoscritto è stato Board Member nel Consorzio PAN Europe Card (Agip, Elf, Texaco)

Dal 04/ 1991 al 03/1995:

**AGIP S.p.A. – Roma, Italia**

*Posizione: sviluppo prodotti lubrificanti Marina*

Con riporto diretto alla Direzione, l'attività prevedeva lo sviluppo commerciale dei prodotti lubrificanti per la marina commerciale

Tale attività comportava un forte grado di integrazione con tutta la filiera interna, dal settore tecnico, responsabile della formulazione dei prodotti in funzione delle esigenze dei vari mercati, al marketing, per terminare con il recupero crediti

Data la natura dell'attività, veniva richiesta una forte presenza all'estero presso porti e sedi di primario interesse in Far East, Middle East, USA, Russia, Europa

Dal 04/ 1988 al 03/1991:

**TEXAS INSTRUMENTS Inc. – Dallas, U.S.A. e Miho, Giappone**

*Posizione: Manufacturing Manager*

Nell'ambito del processo di costruzione dello stabilimento produttivo di Avezzano, al tempo il maggiore in Europa ed il tecnologicamente più avanzato, la Texas Instruments selezionò un ristretto numero di persone per l'on-the-job training negli USA ed in Giappone

L'attività prevedeva la gestione dei turni di produzione in clean-room settore forni di diffusione, valore medio di produzione di circa 0,5 mil USD/giorno

L'attività, oltre alla gestione degli operatori di clean-room, prevedeva un forte grado di integrazione con gli specialisti di processo, i progettisti e la funzione qualità

### **ALTRE ATTIVITA' PROFESSIONALI:**

*Su temi energetici, internazionalizzazione delle imprese, strategia, collaborazioni con:*

**Gerson Lehrman Group** società di consulenza americana – Council Member  
<http://www.glgresearch.com/>

(attraverso GLG sono state effettuate consulenze in tema energia a clienti quali Morgan Stanley, JP Morgan, AT Kerney, Mc Kinsey, LG, per citarne alcuni fra i principali)

**Guide Point Global** società di consulenza americana  
<http://www.guidepointglobal.com/>

**Primary Insight** società di consulenza americana  
<http://www.primaryinsight.com>

**Third Bridge** società di consulenza anglo/americana  
<http://www.thirdbridge.com>

**Università di Roma C.I.R.P.S.** Centro Interuniversitario per Energie Sostenibili  
**Link University** Sede italiana dell'Università di Malta  
**Galgano e Associati** Consulenza Strategica  
**S.G.S. S.p.A.** Società General de Surveillance

**Erg Renewables** Azienda di produzione e.e. da fonte rinnovabile  
(per conto di Erg Renewables sono stati effettuati studi approfonditi sulla possibilità di realizzazione di impianti da fonte eolica in varie località europee, con contatti in loco, pre-fattibilità e Lol con diversi sviluppatori)

**Asja Energie Rinnovabili** Azienda di produzione e.e. da fonte rinnovabile

### **SERVIZIO MILITARE:**

Assolto negli anni 1987/1988 presso il Reparto Sperimentale di Volo dell'Aeronautica Militare Italiana, con il grado di Sottotenente e la mansione di supporto tecnico all'attività di sperimentazione di volo, propedeutica all'acquisizione e all'entrata in servizio in AM di velivoli e sistemi d'arma.

### **LINGUE:**

ITALIANO: madrelingua  
INGLESE: negoziale  
TEDESCO: fluente  
FRANCESE: buona conoscenza