

GIORGIO AMBORNO

DATI PERSONALI

dicembre 2020

Nato a Sanremo (IM) il 18 febbraio 1974

FORMAZIONE SCOLASTICA ED ACCADEMICA

- **Laurea in Ingegneria Meccanica** con indirizzo **“Energistica e termotecnica”** conseguita presso il Politecnico di Torino secondo il **vecchio ordinamento**, con una tesi svolta in collaborazione con Siti – Daikin Italia sulle prestazioni energetiche degli **impianti VRV / VRF (Sistemi a Volume di Refrigerante Variabile)** in rapporto ad **impianti** tradizionali; ne sono stati pubblicati vari estratti su riviste di settore.
- Diploma di maturità scientifica presso il L. Scientifico Saccheri - Sanremo

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 1/9/2020

Da settembre 2015 in poi:

Istruttore Direttivo Tecnico presso il Comune di Sanremo

Mi sono iscritto all'Ordine degli Ingegneri della Prov. di Imperia (n.907A) e mi sono abilitato come **Tecnico Certificatore Energetico per la Regione Liguria (n. 7431)**; ho collaborato con due importanti studi di ingegneria della provincia di Imperia, occupandomi di **impiantistica** (progetto di impianti di climatizzazione; ripartizione dei consumi), **diagnosi energetiche**, riqualificazioni energetiche, elaborazione pratiche ENEA e Conto Termico, redazione Attestati di Prestazione Energetica. Ho frequentato con profitto numerosi corsi di formazione – soprattutto **in ambito energetico** -, tra i quali:

Titolo del Corso	CFP / [Ore]
Corso Base Progettisti - Casaclima	[16]
Tecnico Certificatore Energetico	80+4
Energy Manager - EGE Esperto in Gestione dell'Energia	32+8
Auditor Energetico	30
Domotica	10
Contabilizzazione, Termoregolazione e Ripartizione Spese	8
Diagnosi Edile - Introduzione alla Termografia	2
Riqualificazione Energetica	15
Coordinatore della Sicurezza nei cantieri in fase di progettazione ed esecuzione	[120]
Aggiornamento CSP - CSE	40
Aggiornamento RSPP	20
Linee Vita	8
Antincendio - Attività a Rischio Basso	4
Sicurezza Antincendio nelle Centrali Termiche	4
Progettare e Costruire Case in Legno	20
Applicazioni per il Business	8
Il BIM nella progettazione dell'edificio	10

Ho inoltre seguito infiniti corsi online di **Excel a livello avanzato**. Nel 2018 Sono stato chiamato da un'azienda di Genova come docente per corsi di Excel al personale.

marzo 2007 - luglio 2015 Assunto presso **Aermec S.p.A.** di Bevilacqua (VR):

- da subito e per un anno ho ricoperto il ruolo di **Area Manager** per l'Area Nord Ovest (15 agenzie, su tutto il catalogo: idronica, espansione diretta e VRF) riportando alla Direzione Vendite Italia
- da aprile 2008: Assistente alla Direzione Vendite Italia, ho avviato il progetto e ricoperto il ruolo di **Key – account Manager** occupandomi di costruire *ex-novo* per l'azienda relazioni istituzionali con:

- i responsabili tecnici ed acquisti di grandi gruppi pubblici e privati (Unicredit, Intesa - San Paolo, Poste Italiane, Autostrade...)
- aziende di Facility Management a livello nazionale
- primari studi di ingegneria a livello nazionale e internazionale

Ho dato impulso al riconoscimento negli albi fornitori ("vendor-lists") dei grandi gruppi ed alla stipula di accordi quadro con l'azienda; ho promosso nuovi contatti tra le agenzie di zona e grandi realtà fino ad allora non adeguatamente valorizzate; ho creato occasioni di incontro, riunioni, partecipazioni a fiere e convegni; ho contribuito a costruire l'immagine dell'azienda presso i "grandi interlocutori", la sua riconoscibilità e percezione sul mercato.

Ho partecipato dell'attività di marketing strategico per la Direzione Commerciale sul segmento VRF del catalogo, individuando opportunità e debolezze tramite benchmark di prodotto.

Grazie alla mia esperienza ultraventennale e padronanza di **Excel a livello avanzato** ho avviato un importante processo interno di Business Intelligence tramite la gestione dei dati pluriennali (>15 anni) di Sales, con elaborazione di KPI e di processi di Datamining in supporto alla DVI.

Da dicembre 2002

Assunto presso **Toshiba Italia Multiclimate, Divisione di Carrier** - gruppo UTC, Milano, in qualità di VRF Sales Engineer con funzioni di supporto tecnico – commerciale alle agenzie

da settembre 2004 a marzo 2005: sostituzione *pro tempore* della Product Manager VRF; mi sono occupato del lancio della nuova generazione di prodotti ad R-410A: cataloghi, listini, supporto commerciale e formazione tecnica alla rete vendite, relatore in numerosi incontri; analisi della concorrenza; in seguito: "VRF Coordinator" e "Pilot - Responsabile progetto qualità ACE" e Vision 2000; supporto Excel a tutte le funzioni aziendali

Da aprile a luglio 2002

Assunto presso **Cogenera** (studio di progettazione di **impianti energetici, riqualificazioni tecnologiche di centrali termiche, analisi di fattibilità per impianti di cogenerazione**), Castenedolo (BS)

Dal 2000

Esperienza di progettazione di impianti idraulici e **termotecnici** presso lo **studio P.I. Lanteri Roberto**, San Remo (IM)

Dal 1990

Prime esperienze di installazione e manutenzione di climatizzatori nell'azienda di famiglia, ditta **Aerfrigo**, SAT (Servizio Assistenza tecnica) Aermec; utilizzo di programmi per il dimensionamento di piccoli impianti

- Conoscenza buona-ottima della lingua **inglese** scritta e parlata; esame TOEFL sostenuto con successo al quarto anno di università; ho frequentato un corso avanzato di Inglese presso il British Institute di Monza; conoscenza base/intermedia di Francese;
- Ho frequentato numerosi corsi a livello **"sviluppatore" di Excel** e dei suoi plug-in (PowerPivot) con cui ho sviluppato numerosi strumenti a beneficio di tutti gli uffici e funzioni aziendali, nonché indagini e simulazioni numeriche *ad hoc* volte all'indagine energetica ed economica in funzione di parametri climatici e tecnici (confrontando ad esempio caldaia vs. pompa di calore, oppure diverse tecnologie VRV/VRF di vari produttori)
- Conoscenza buona-ottima di tutto il pacchetto **Office** © di Microsoft (Access, Word, PowerPoint), di vari applicativi per Internet e posta elettronica, di AutoCAD ©; elementi di MS Project, basi di BIM
- Ho frequentato un master di una settimana in inglese presso la "ITO University" sul progetto qualità ACE (Achieving Competitive Excellence) improntato ai principi **"Lean"** e **"Kaizen"**
- Ho frequentato corsi di marketing della SDA Bocconi tenuti in azienda e rivolti ad Area Manager e figure commerciali

INTERESSI PROFESSIONALI E PERSONALI

- Energie** alternative e nuove tecnologie in campo energetico in generale, sia dal lato produzione, sia dal lato gestione ed **efficientamento energetico in ambito Real Estate**
- Mobilità elettrica: Ambassador Club Tesla Owners Italia: Relatore presso il Modena Wheels 2019**
- Public speaking**
- Superyachts**

Autorizzo il trattamento e la comunicazione dei dati personali ai sensi della legge 196/2003