

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	BRUNO BRULLI
Indirizzo	VIA MISANO 14 24047 TREVIGLIO (BG)
Telefono	+39 342 852 49 79
E-mail	bruno.brulli@2gpartners.eu
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	28/06/1964

ESPERIENZA LAVORATIVA

Date (da – a)	Da gennaio 2017 ad oggi
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	MYR Consulting Srl Via Locatelli 1/A 24040 CALVENZANO BG
• Tipo di azienda o settore	Società di Consulenza operante nel campo dell'Enterprise Risk Management
• Tipo di impiego	Partner
• Principali mansioni e responsabilità	Sviluppo attività commerciali su scala nazionale ed internazionale. Analisi e progettazione percorsi di ottimizzazione nell'ambito del Procurement e Facility Management
Date (da – a)	Da luglio 2015 ad oggi
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	BMR Consulting Srl Via Pietro Mascagni 20 MILANO
• Tipo di azienda o settore	Società di Consulenza operante nel campo dell'ottimizzazione costi aziendali
• Tipo di impiego	Senior Partner - Analista
• Principali mansioni e responsabilità	Sviluppo attività commerciali su scala nazionale ed internazionale. Analisi e progettazione percorsi di ottimizzazione nell'ambito del Procure to Pay e Facility Management
Date (da – a)	Da aprile 2014 ad oggi
• Nome e indirizzo del datore di lavoro	Università degli Studi "Carlo Bo" Via Saffi 2 61029 URBINO
• Tipo di azienda o settore	▪ Università
• Tipo di impiego	Collaborazione

• Principali mansioni e responsabilità

Collaborazione in progetti di ricerca che comporti:

- la mobilità di ricercatori, Docenti e Personale dell'Ente
- la mobilità di giovani Ricercatori impegnati in programmi post-laurea
- lo scambio di materiale scientifico
- l'espletamento di giornate di studio, conferenze, seminari, corsi di formazione, ecc.

Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Da gennaio 2014 ad oggi

Brain Point Srl Via Guzzanica 110 DALMINE

Società operante nel campo del:

- Procurement Outsourcing, Procurement to Pay

Business Partner - Consultant

Pianificazione attività commerciali su scala nazionale ed internazionale. Progettazione di revisioni di processo del ciclo approvvigionamenti, mediante proposizione di formule Procure to Pay per medio grandi aziende.

Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Da dicembre 2013 ad oggi

A.SOLUTION Srl Via Giovanni falcone 13/15 BERGAMO

Società operante nel campo del:

- Automazione industriale
- Engineering Impianti Tecnologici (Elettrici & Clima)
- Facility Management & Energy management

Business Partner - Consultant

Pianificazione attività commerciali su scala nazionale ed internazionale. Analisi e progettazione business Facility Management ed Energy Management

Date (da – a)

• Nome e indirizzo del datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Tipo di impiego

• Principali mansioni e responsabilità

Da giugno 2013 ad oggi

2G & Partners di Brulli Bruno, via Misano 14 24047 TREVIGLIO

Società di Consulenza operante nel campo del:

- Procurement Outsourcing, Procurement to Pay e Sourcing – Suppliers Assessment, nonché Spending Analysis e Vendor Management, progettazione soluzioni per grandi e medie aziende nazionali ed internazionali.
- Promozione, progettazione e formazione riferita a tool informatici per la gestione dei processi di acquisto e parco Fornitori per grandi aziende nazionali ed internazionali.
- Energy Management, in pool con Aziende operanti nel campo dell'Impiantistica Tecnologica (Energia Elettrica, GAS, Clima), delle Costruzioni, del Facility Management, per mezzo di progettazione, studi di fattibilità, audit energetico (UNI EN ISO:50000).

Founder – Senior Partner

Avendo maturato negli ultimi vent'anni significative esperienze nel campo della Supply Chain e del Facility Management, per conto dei principali brands nazionali ed internazionali, ed avendo progettato, redatto ed condotto contratti di fornitura innovativi e riconosciuti, promuove da poco più di un anno la cultura del procurement supportando aziende nazionali ed internazionali, enti, associazioni di categoria, con lo scopo di innovare continuamente le metodologie – ivi comprese quelle di carattere informatico – dell'area approvvigionamenti e acquisti.

Progetta, per conto di aziende orientate all'internazionalizzazione, il percorso necessario per un corretto insediamento locale, individuando il potenziale partner e le migliori soluzioni logistiche,

	<p>anche mediane il supporto di enti governativi locali.</p> <p>Partecipa, in qualità di relatore, a seminari, workshops e conferenze legate al mondo procurement.</p> <p>Pubblica, su incarico e per conto di case editrici specializzate, editoriali a tema, sempre nell'area acquisti e approvvigionamenti, e più in genere nella Supply Chain.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Da ottobre 2004 a maggio 2013</p> <p>PSPSYSTEM Srl Via G.Monzio Compagnoni 5 24047 TREVIGLIO BG</p> <p>Società operante nel campo del Procurement Outsourcing, volta a soddisfare esigenze per aziende di grandi dimensioni che intendono affidarsi ad un Provider in grado di sviluppare attività di Procurement to Pay e Sourcing – Suppliers Assessment, nonché Spending Analysis.</p> <p>Amministratore Unico</p> <p>La carica prevede naturalmente la responsabilità generale dell'azienda, ricoprendo tutte le mansioni strategiche per lo sviluppo del business.</p> <p>Promuove l'attività commerciale presso i più grandi Gruppi Industriali nazionali e internazionali, elaborando progetti "ad hoc" in base alle specifiche esigenze.</p> <p>Supervisiona il programma di gestione e sviluppo delle risorse umane, mediante la programmazione di particolari percorsi formativi.</p> <p>Coordina altresì tutte le iniziative di ordine economico/finanziario utili al fabbisogno e sviluppo dell'azienda.</p> <p>In particolare ha progettato, redatto e condotto contratti di Procurement Outsourcing volto alla soddisfazione dell'esigenza del committente, pianificando attività scrupolosa in termini di SLA e KPI, trattandosi di attività di Facility Management ancora poco sviluppata in Italia. Per questo motivo ci si è avvalsi anche della consulenza di società anglosassoni per meglio pianificare le attività.</p> <p>Nel corso del 2011 si dà avvio al progetto Worldwide, e che prevede l'apertura di filiali o società specifiche per la gestione del business su scala internazionale.</p> <p>Nel 2012 viene costituita la PSPSYSTEM GmbH, con sede ad Aschaffenburg (Bavaria), organizzata con Risorse locali ed in grado di erogare il medesimo servizio su territorio tedesco.</p> <p>Nel 2013 (maggio), causa l'essere incappati in una serie di contenziosi, si pianifica la chiusura con messa in liquidazione, a cui segue medesima procedura per la GmbH, quale controllata al 100%.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Da dicembre 2005 a ottobre 2011</p> <p>AB SYSTEM Srl Via G.Monzio Compagnoni 5 24047 TREVIGLIO BG.</p> <p>Società operante nel campo della progettazione, realizzazione, conduzione e manutenzione di impianti tecnologici e sistemi di automazione. Suddivisa appunto in tre divisioni AUTOMATION, ENERGY & CLIMA, FACILITY MANAGEMENT, propone sul mercato, principalmente privato, soluzioni integrate relative agli impianti tecnologici (elettrici, meccanici e termo-meccanici)</p> <p>Presidente del Consiglio di Amministrazione – Amministratore Unico</p> <p>La carica prevede naturalmente la responsabilità generale dell'azienda, prediligendo comunque le attività di coordinamento tecnico/gestionale per lo sviluppo del business nell'Area Facility Management con taglio particolarmente tecnologico.</p> <p>Coordina inoltre l'attività di sviluppo commerciale & marketing, muovendosi autonomamente sul territorio nazionale ed internazionale per proporre le proprie attività.</p> <p>Supervisiona il programma di gestione e sviluppo delle risorse umane, mediante la programmazione di particolari percorsi formativi.</p> <p>Coordina altresì tutte le iniziative di ordine economico/finanziario utili al fabbisogno e sviluppo dell'azienda.</p> <p>In particolare ha redatto contratti manutentivi con importanti società operanti sul territorio nazionale, portando da una tradizionale gestione "in economia" (30.000 hh/anno) ad una più efficace metodologia di conduzione, orientata al soddisfacimento delle esigenze della clientela per mezzo di pianificazione delle attività rispettando SLA e KPI concordati con la committenza. Purtroppo nel 2009, causa la crisi globale del mercato, si inizia a pensare di non proseguire l'attività, soprattutto per via dei contenziosi, affidando ad un Liquidatore la gestione della chiusura.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	<p>Da dicembre 1999 a marzo 2005</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>ELESYSTEM Srl Corso Europa 42 24040 ARCENE BG,</p> <p>Società operante nel campo della distribuzione industriale Amministratore Unico</p> <p>La carica prevede naturalmente la responsabilità generale dell'azienda, ricoprendo tutte le mansioni strategiche per lo sviluppo del business.</p> <p>Promuove l'attività commerciale presso i più grandi Gruppi Industriali nazionali e internazionali, elaborando progetti "ad hoc" in base alle specifiche esigenze.</p> <p>Supervisiona il programma di gestione e sviluppo delle risorse umane, mediante la programmazione di particolari percorsi formativi.</p> <p>Coordina altresì tutte le iniziative di ordine economico/finanziario utili al fabbisogno e sviluppo dell'azienda.</p> <p>In particolare dal febbraio 2000 fino al marzo 2005 ha sviluppato e condotto un contratto di gestione in outsourcing del magazzino ricambi tecnici per un importante casa farmaceutica. Valore del contratto 5 mio€, organizzando mezzi e risorse per garantire al Cliente la continuità di rifornimento di ricambi tecnologici utili al buon funzionamento delle linee produttive.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Da febbraio 1991 a dicembre 1999</p> <p>BRULLI SpA Div Forniture Elettriche Corso Europa 42 24040 ARCENE BG</p> <p>Società operante nel campo della distribuzione industriale Responsabile Business Unit (Divisione Forniture Elettriche)</p> <p>La carica prevede naturalmente la responsabilità generale della Divisione. per cui ricopre tutte le mansioni strategiche per lo sviluppo del business.</p> <p>Promuove l'attività commerciale presso i più grandi Gruppi Industriali nazionali e internazionali, elaborando progetti "ad hoc" in base alle specifiche esigenze.</p> <p>Supervisiona il programma di gestione e sviluppo delle risorse umane, mediante la programmazione di particolari percorsi formativi.</p> <p>Coordina altresì tutte le iniziative di ordine economico/finanziario utili al fabbisogno e sviluppo dell'azienda.</p> <p>Porta in 5 anni il fatturato da 1,5 miliardi di Lire a 8,0 miliardi di Lire, dopo di che, avendo raggiunto una saturazione territoriale e non potendo sviluppare all'interno di questa società una rete di filiali, opta di poterlo fare in nuova realtà.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e indirizzo del datore di lavoro • Tipo di azienda o settore • Tipo di impiego • Principali mansioni e responsabilità 	<p>Da agosto 1987 a febbraio 1991</p> <p>BRULLI SpA Div Forniture Elettriche Corso Europa 42 24040 ARCENE BG</p> <p>Società operante nel campo della distribuzione industriale Funzionario Commerciale</p> <p>Attività commerciale rivolta a grandi industrie nazionali per forniture di apparecchiature elettriche di media e bassa tensione. Organizzazione dei piani di vendita.</p>

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Maturità Scientifica conseguita presso il Liceo Scientifico "Galileo Galilei" di Caravaggio BG nel 1983.

Vengono evidenziati i percorsi più recenti, in quanto dal 1990 ha partecipato a svariati corsi di formazione tecnica, commerciale e gestionale.

Tra le ultime attività, segnaliamo la qualifica di EXPERT per conto del network THE PROCUREMENT www.theprocurment.it, in cui si mette a disposizione del network anche in qualità di facilitatore nei Gruppi di Lavoro con argomenti a tema.

<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio • Qualifica conseguita 	<p>2006 – 2007 – 2008 – 2009 - 2010</p> <p>Percorso Formativo IFMA per il raggiungimento di FMS & FMP</p> <p>Facility Management</p> <p>FACILITY MANAGER SPECIALIST – FACILITY MANAGER PROFESSIONAL</p>
--	---

<ul style="list-style-type: none"> • Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 	Internazionale
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	2001 - 2010
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	Percorso formativo ADACI per il raggiungimento della qualifica di Supply Chain Manager
<ul style="list-style-type: none"> • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	Supply Chain - Procurement
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifica conseguita 	SUPPLY CHAIN MANAGER
<ul style="list-style-type: none"> • Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 	Internazionale
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	2006
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	NLP SCHOOL – 1° Livello Practitioner
<ul style="list-style-type: none"> • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	Migliorando le proprie capacità comunicative e di persuasione verbale e non verbale. Imparando le più avanzate strategie di crescita personale, e prendendo coscienza della propria capacità di apertura mentale alla Mappa del Mondo degli altri gestendo così ancor meglio i rapporti con loro.
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifica conseguita 	NLP Practitioner
<ul style="list-style-type: none"> • Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 	Internazionale
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	2015
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	Percorso Formativo IFMA per il raggiungimento di GFS
<ul style="list-style-type: none"> • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	Approfondimento delle conoscenze riferite al Risparmio Energetico, nell'ottica di sistemi e percorsi nell'area Facility Management
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifica conseguita 	Green Facility Specialist
<ul style="list-style-type: none"> • Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 	Internazionale
<ul style="list-style-type: none"> • Date (da – a) 	2016
<ul style="list-style-type: none"> • Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione 	Certified Management Consultant
<ul style="list-style-type: none"> • Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio 	Con la documentazione presentata ed i risultati del percorso di qualificazione previsto da International Council of Management Consulting Institutes (ICMCI), tramite APCO Italia viene riconosciuta la qualifica di Certified Management Consultant, in ottemperanza alla ISO 17024 e prossimamente ISO 20700 (si prevede primavera 2017)
<ul style="list-style-type: none"> • Qualifica conseguita 	Certified Management Consultant CMC n° 20160043
<ul style="list-style-type: none"> • Livello nella classificazione nazionale (se pertinente) 	Internazionale

CAPACITÀ E COMPETENZE

PERSONALI

Acquisite nel corso della vita e della carriera ma non necessariamente riconosciute da certificati e diplomi ufficiali.

PRIMA LINGUA **ITALIANO**

ALTRE LINGUE

INGLESE

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

CAPACITÀ E COMPETENZE

Avendo calcato per diverso tempo la trincea commerciale, elevando nel tempo la tipologia di interlocutori, arrivando a concludere contratti con Amministratori Delegati di importanti aziende,

RELAZIONALI	è dotato di indubbie capacità di comunicazione e intrattenimento, adattandosi sempre alla tipologia di ambiente frequentato.
CAPACITÀ E COMPETENZE ORGANIZZATIVE	L'organizzazione di una divisione aziendale prima (fino al 1999) e di due aziende poi (dal 2000 una, dal 2005 due) ha maturato conoscenze tali da poter condurre la globalità di aziende, per cui di contratti complessi su scala nazionale ed internazionale.
CAPACITÀ E COMPETENZE TECNICHE <i>Con computer, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.</i>	Window, word, excel, powerpoint, CRM, SRM,... Social Network professionali LinkedIn
PATENTE O PATENTI	classe B (vecchio ordinamento)

Con la presente si autorizza espressamente al trattamento dei dati ai sensi della Legge 196/2003 – Codice Privacy