

## Sommario

Leadership | Responsabilità P&L | Finance | Visione Strategica | Esecuzione  
Logistica | M&A | Marketing | Project Management | Comunicazione Stakeholders

Dirigente con tangibile esperienza internazionale di oltre 30 anni produzione, assistenza, post-vendita e aftermarket. Direzione di tutte le funzioni aziendali come operazioni, supply chain, logistica. Esperienza nella creazione di reti di distribuzione in vaste aree geografiche, massimizzando la velocità e incorporando agilità, eccellenza operativa, riduzione dei costi e soddisfazione del cliente. Costantemente attento sugli sviluppi del mercato identificando opportunità e minacce per migliorare la traiettoria aziendale prevedendo piani attuabili, ideando strategie correttive e implementando procedure operative standard e facilitando lo scambio di best practices.

Consolidata esperienza in grandi aziende industriali multinazionali con una carriera in crescita nel general management. Abile nell'applicare uno stile di leadership collaborativo e innovativo che dà ispirazione e motivazione al team fornendo coaching e sviluppando attentamente l'impegno del team. Promuove un ambiente agile e inclusivo che offre risultati redditizi seguendo la leadership della gestione per obiettivi. Forte visione aziendale, analisi di mercato con comprovata esperienza nello sviluppo di imprese. Eccellenti capacità comunicative e ottima padronanza di inglese, spagnolo, italiano e francese. Abituato a viaggi frequenti ed a lungo raggio. Ulteriori competenze includono:

Definizione della Strategia • Spiccata Propensione per il Business • Abilità nell'Analisi Dati •  
Problem Solving • Root Cause Analysis • Talent Development & Retention • Attenzione al Cliente

## Esperienza Professionale

**Rhiag IAP - LKQ, Milan, Italy**

2020-2023

Azienda leader in Italia nella distribuzione componenti automotive.

### AMMINISTRATORE DELEGATO

Riporto al CEO LKQ Europe. Ha guidato un'organizzazione di oltre 660 esperti con piena responsabilità di conto economico e bilancio e budget complessivo di € 108 milioni, € 414 milioni di vendite. Sviluppato l'intera strategia aziendale coinvolgendo tutte le funzioni, guidando l'azienda verso una visione incentrata sul cliente concentrandosi sui marchi leader, identificando i KPI, ottimizzando l'inventario e gestendo la crescita del margine del prodotto. Completata la riorganizzazione locale e accorpate due filiali mantenendo il livello di servizio al cliente.

- Ottenuto un aumento delle vendite del +5,4% e un miglioramento del servizio clienti del 19% attraverso la ridefinizione delle politiche commerciali. Sviluppato un accordo di alleanza strategica basato su un innovativo metodo di classificazione dei clienti. Lanciati nuovi servizi a valore aggiunto per i clienti. Promozioni e campagne semplificate, attività del team di vendita ottimizzate creando un team di assistenza clienti dedicato.
- Risparmio di 3,3 milioni di euro nel periodo 2020-2022 grazie all'analisi continua dei processi identificando inefficienze, attuando la ristrutturazione e l'esternalizzazione degli FTE a centri di servizi condivisi in Polonia e India e spostare i prodotti del marchio verso margini più elevati.
- Raggiunto un calo del 15% della svalutazione dei crediti scaduti e inesigibili nel 2020 e nel 2022 aumentando la valutazione finanziaria dei clienti.
- Risparmio del 10% sui costi di distribuzione dell'ultimo miglio garantendo il massimo livello di servizio e introducendo le soluzioni cloud TMS (Transport Management System).
- Riduzione del capitale circolante commerciale medio TTM da 140,5 mEUR o 35,4% sulle vendite nel 2020 a 100,2 mEUR o 24,5% sulle vendite. Principali azioni: A) razionalizzazione del magazzino riducendo marchi/famiglie di prodotto/SKU e focalizzando gli acquisti su fornitori con debiti più lunghi; B) ha convertito l'inventario dei principali fornitori in consignment stock; C) debiti abbreviati di clienti con lunghi termini di pagamento; D) politica rigorosamente applicata di pagare i bonus dei clienti solo in caso di record di pagamento pulito senza scaduti.

**MAHLE GmbH, Shanghai, China**

2008-2019

Uno dei top-20 costruttori Tier-1 di componenti automotive.

**DIRETTORE E GENERAL MANAGER**

Riporto al Senior Vice President and Global Aftermarket CEO.

Responsabilità del conto economico e stato patrimoniale dei mercati Cina, India, Australia e di tutto il Sud-Est Asiatico (SEA) con affiliazioni in Shanghai, Tokyo, Delhi, Chennai e Singapore. Gestione diretta della Produzione, Vendite, Marketing, Sviluppo Prodotto, Logistica e SCM, Acquisti, Qualità, Finance, Legale con oltre 100 impiegati. Sviluppato il business con ottimo sviluppo del P&L definendo un efficace piano strategico di lungo periodo. Potenziata la penetrazione dei mercati con focus su Cina ed India, ottimizzando la SCM di prodotti fabbricati globalmente.

Realizzato un centro logistico a Singapore per lo sviluppo dei clienti nell'area SEA e Australia con netto miglioramento del livello di servizio. Cambiato il modello distributivo con la rimozione degli intermediari in India e Giappone.

- Sviluppate vendite EUR 38,9 milioni (+15,8% CAGR 2010-2018) in Cina. Rafforzato lo sviluppo del prodotto; ideati processi con maggiore rapidità nel *time-to-market* e *first-to-market*; ottimizzato la pianificazione della produzione; ridefiniti i processi logistici con risultati di riferimento nel mercato; gestione efficace della squadra vendite supportate da un nuovo customer care help desk.
- Portata la nuova affiliazione a raggiungere EUR 15,8 milioni (+8,5% CAGR 2012-2018) a Singapore. Il nuovo centro logistico ha portato una fortissima riduzione nei tempi di consegna dalla Germania abbreviando da 8 a 3 mesi il processo *order-to-cash* e di conseguenza incrementando la soddisfazione dei clienti, le vendite e aumentando la generazione di cassa.
- Sviluppate le vendite fino a EUR 6,6 milioni (+62,5% CAGR 2016-2018) in India terminando un distributore non performante e controllando direttamente vendite, marketing, operazioni e distribuzione.
- Elevato a EUR 4,2 milioni (+43,3% CAGR 2010-2018) l'EBIT in Cina operando con il concetto di aggiungere prima valore e poi costo. Sviluppate nuovi business a valori incrementali di margine e la costruzione di un'elevata reputazione del marchio consentendo un posizionamento di prezzo premium con robusti margini.
- Assicurato EUR 3,7 milioni di *net cash flow* in Cina agendo su debiti più lunghi con fornitori e su crediti più brevi con i clienti insieme ad una rigorosa gestione dell'inventario.
- Conseguito l'aumento di 1 milione di Euro di EBIT in India attraverso l'outsourcing della produzione in Cina, la riduzione dei costi di approvvigionamento, l'ottimizzazione della logistica con le spedizioni FCL, la creazione di fornitori locali per le parti a bassa rotazione.
- Raggiunto il più alto valore di vendite per FTE (1 milione di EUR/FTE) tra tutte le regioni MAHLE Aftermarket a livello globale esternalizzando strategicamente le attività non fondamentali, facendo leva su team agili e snelli e migliorando l'efficienza del team
- Nel 2018 la squadra cinese ottenne il premio dal CEO di MAHLE Group come "best long-term performing legal entity".

**BMW Japan, LLC, Tokyo, Japan**

2008

Affiliazione di BMW Group

**Direttore Post-Vendita Marchio MINI**

Riporto al Senior Vice President brand MINI.

Responsabilità dell'assistenza tecnica, sviluppo rete, formazione, customer care, e gestione garanzia della rete dedicata post-vendita. Condotta la valutazione e certificazione di 12 concessionari e 20 officine autorizzate da includere nella rete di vendita e servizio MINI.

**Fiat Auto Japan, LLC, Tokyo, Japan**

2000-2007

Affiliazione di Fiat Auto Group.

**Direttore Gruppo Fiat**

Riporto al Presidente dell'affiliazione.

Piena responsabilità del conto economico su quattro dipartimenti: Centro Logistico e Distribuzione, Assistenza Tecnica, Omologazione e Centro Ispezione Pre-Consegna. Gestito 5 riporti diretti ed un gruppo di 87 FTEs più 100 risorse in outsourcing. Implementato un applicativo sviluppato internamente per un efficace previsione della domanda e conseguente miglior profilazione dell'inventario. Guidato come project leader lo sviluppo di un nuovo applicativo B2B con un investimento di EUR 1 milione. Gestito il processo di omologazione con procedure ISO9001 secondo le leggi e regole nazionali riguardo la sicurezza, emissioni, consumo carburante, aderenza al tipo standard e alla classificazione del riciclaggio dei componenti.

- Fatturato lordo di oltre 3,7 miliardi di yen (30 milioni di Euro – CAGR +7% 2000-2007) guidando il centro ricambi attraverso vendite, distribuzioni, sviluppo di prodotti, lanci di cataloghi e presenza su Internet. Generato un risultato operativo del 18,7% aumentando l'efficienza (riduzione SG&A 4,4% sulle vendite nette)
- Gestita la preparazione di 9.000 veicoli l'anno con 60 FTEs nel Centro Ispezione Pre-Consegna, introducendo standard di qualità nella lavorazione, riparazione, stoccaggio supportati da un preciso reporting.
- Processati oltre 800 ordini al giorno nel Centro Logistico e Distribuzione. Sviluppato un nuovo software di previsione della domanda migliorando la disponibilità del prodotto e raggiungendo un valore 97.5% OTIF (*On-Time-In-Full*) del livello di servizio.

- Ridotto del 75% i costi in garanzia identificando i concessionari che operavano con diagnosi e riparazioni errate. Erogata formazione a mirata; monitoraggio continuo.
- Ridotti i costi logistici inbound del 50% sempre a fronte della migliore previsione della domanda riducendo drasticamente la necessità di spedizioni di materiale via aerea.

Esperienze precedenti in Fiat Auto SpA: Postvendita, Produzione (stabilimenti Cassino e Mirafiori), Ingegneria di Produzione, Qualità.

## Corsi di Formazione e Sviluppo Professionale

Federico II University  
**Laurea Ingegneria Elettrotecnica**

Berkeley University  
**Emotional Intelligence at Work EDX Course Certification**

Warton University  
**Business Strategy Certification**

Toyota Motor Corporation  
**Toyota Production System**

Du Pont Research Laboratories  
**Engineering Plastics**

Fiat Research Center  
**LASER Welding Applications**

## Competenze

Zoom, Teams, Asana, Google Suite, MS Office Suite, Web Applications, WAN, LAN, Client/Server Architectures, Zendesk Customer Service

Inglese: **Ottimo (c1)**

Italiano e Spagnolo: **Madrelingue**

Francese: **Intermedio**

Giapponese: **Basico**

## Attività in Associazioni

Camera di Commercio dell'Unione Europea in China  
**Membro del Consiglio di Amministrazione & Vice Presidente**  
Gruppo di Lavoro Automotive  
**Presidente**