

CURRICULUM VITAE

Nome e Cognome Vittorio Ferrero
Luogo e Data di nascita Torino, 25/10/67
Titoli di studio Laurea in Ingegneria Meccanica -
Formazione post-univ. Corsi di: Management per Executives, Project Management, Corporate Finance e Finanza delle operazioni straordinarie, Amministrazione, Finanza e Controllo, Marketing e Vendite presso la SDA Bocconi
Lingue straniere: Inglese, francese e tedesco

SINTESI PROFESSIONALE

*Il mio percorso lavorativo si articola sostanzialmente in tre fasi: la prima nel corso della quale ho svolto la mia attività nell'ambito delle **operations**; la seconda in cui, attraverso passi successivi, sono arrivato ad assumere il ruolo di **direttore commerciale**; la terza in cui ho svolto l'attività di **amministratore delegato e direttore generale**. La crisi economica che ha investito profondamente la società nella quale prestavo la mia opera, mi ha indotto a sviluppare competenze eterogenee e mi ha consentito di acquisire una rilevante esperienza in **operazioni di finanza straordinaria** e nella gestione di situazione di crisi. Le realtà con le quali sono entrato in contatto, molto differenti tra loro, sia per dimensioni che per settori e logiche di business, hanno fortemente arricchito il mio bagaglio di esperienze ed hanno stimolato la mia capacità di adattamento a contesti multiformi e lo sviluppo di un'elevata resistenza allo stress.*

ESPERIENZE

Oggi Pur conservando formalmente la carica di Amministratore Delegato, ho avviato un'attività di consulenza come **Restructuring Manager indipendente**; ho svolto alcuni incarichi ed esaminato numerosi dossier su richiesta di fondi di private equity specializzati nel turnaround o di istituti di credito fortemente esposti o direttamente da parte dell'imprenditore.

Dal 08 a Oggi **TREVISAN COMETAL SpA - Verona**. Azienda quotata sul mercato MTA di Borsa Italiana sino al 2010. Fatturato Euro 130 Milioni con circa 1.000 dipendenti; 11 siti produttivi di cui 2 in Cina e 2 filiali commerciali. Il core business è strutturato in due divisioni: la prima, "engineering", concerne la progettazione e realizzazione di impianti per la lavorazione dell'alluminio (fonderie, linee di estrusione, impianti di trattamento superficiale e di imballaggio); la seconda, "coating", riguarda la verniciatura di profilati di alluminio conto terzi, mediante l'applicazione delle tecnologie e dei brevetti sviluppati dalla divisione engineering.

Amministratore Delegato/Direttore Generale. Il business, caratterizzato da una divisione che lavora per commessa e da una divisione che lavora in serie, richiede skills manageriali molto particolari.

Nel corso del mio mandato ho avviato un processo di profonda riorganizzazione societaria dando impulso alla adozione di modelli organizzativi (in particolare compliance al D.Lgs. 231/01 e alla L. 262/05); ho introdotto, nella divisione engineering, una nuova logica di progettazione orientata alla standardizzazione e alla modularità, con l'obiettivo di ridurre i tempi di progettazione e di sfruttare le sinergie produttive e di acquisti; ho avviato una revisione delle logiche di preventivazione ed ho dato nuova linfa alle attività del post vendita.

La crisi economica ha inciso in modo determinante sulla Società che aveva basi patrimoniali deboli ed un indebitamento molto rilevante. Il socio di controllo che aveva acquisito la Società con un'operazione a leva, è stato posto in liquidazione. Trevisan Cometel sta proseguendo nell'ultimazione delle attività concernenti l'esecuzione del piano di riparto.

Dal 06 al 08 **REJNA - Settimo T.se e Brescia**. Azienda del settore auto motive, produce componenti elastici per sistemi di sospensione, due stabilimenti per un totale di 450 persone ed un fatturato di circa Euro 80 milioni. Fa parte del gruppo Sogefi, società quotata in borsa, il cui azionista di riferimento è CIR.

Direttore Generale. Avevo la responsabilità del risultato economico e del working capital, riportavo gerarchicamente all'Amministratore Delegato di Sogefi e funzionalmente agli Amministratori Delegati della Divisione Suspension. Il focus della posizione era il mantenimento della redditività dello stabilimento di Settimo Torinese ed il rilancio dello stabilimento di Brescia che stava attraversando una fase di consistente ristrutturazione a seguito della chiusura di uno dei due siti produttivi. Nel corso del mio mandato, in esito alla significativa azione sui prezzi di vendita ed al miglioramento dell'efficienza industriale mediante l'applicazione di pratiche operative di lean manufacturing, l'EBIT si è incrementato passando da Euro 1.200k (2006) a Euro 3.600k (2007). Ho gestito inoltre con successo, senza impatto a livello di risultato economico, una campagna di richiamo su un prodotto aziendale.

Dal 05 al 06 **GARDNER DENVER – Lonate Pozzolo (VA).** Azienda produttrice di compressori industriali; fa parte del Gruppo Gardner Denver (fatturato oltre USD 1.500 milioni e più di 6000 dipendenti nel mondo, quotato alla borsa di New York). La filiale italiana occupa 80 dipendenti con un fatturato di Euro 18 milioni.

Amministratore Delegato/Direttore Generale. Avevo la piena responsabilità della gestione aziendale e dell'implementazione delle scelte strategiche concordate con la capogruppo. Tra i molti obiettivi, a me affidati vi erano: l'integrazione nelle logiche di gruppo della realtà italiana, recentemente acquisita, sotto i profili organizzativi, gestionali, finanziari, di prodotto e di processo; l'implementazione di SAP; lo sviluppo della rete di distribuzione e di vendita; l'aumento della capacità produttiva.

Dal 03 al 05 **NOVOCERAM – Lyon (Francia).** Azienda attiva nel settore della ceramica; fa parte del Gruppo Concorde (oltre Euro 400 milioni di fatturato e circa 2000 dipendenti) terzo gruppo italiano della ceramica. Occupa 250 dipendenti con fatturato di circa Euro 40 milioni.

Vice Direttore Generale. Avevo la responsabilità del coordinamento industriale dei due stabilimenti di produzione, della definizione del budget degli investimenti, nonché della logistica e degli acquisti. Avevo delega per le attività commerciali e di marketing con il compito di sviluppare la rete commerciale e di definire il piano di marketing per il lancio di un nuovo marchio.

Dal 94 al 03 **FISMAR – Borgaro T.se (TO).** Quinta azienda a livello europeo nel settore della produzione e vendita degli scaldabagni elettrici; sviluppa una parte importante del fatturato all'estero. Occupa circa 90 dipendenti con un fatturato di Euro 12 milioni. In 10 anni l'azienda si è trasformata da piccola realtà livello locale a realtà industriale con una presenza importante sui mercati stranieri. Il fatturato è cresciuto da Euro 3,5 milioni (1994) ad Euro 12 milioni (2002);

Dal 00 al 03 **Direttore Generale.** Coordinavo tutte le funzioni aziendali con particolare riferimento alla parte commerciale ed amministrativa ed avevo la completa responsabilità del risultato; definivo le priorità e gli obiettivi strategici e sovrintendevo al loro raggiungimento; partecipavo al processo di scelta degli investimenti e gestivo in autonomia le relazioni sindacali; ero membro del consiglio Unionmeccanica-Confapi; ero il delegato aziendale nell'Associazione Nazionale dell'Industria Elettrica; ero membro del gruppo di lavoro europeo per la redazione della normativa tecnica di prodotto.

Dal 98 al 00 **Direttore Commerciale.** Avevo la responsabilità delle vendite in Italia ed all'estero; definivo le politiche commerciali in termini di prodotto, prezzo e mercato; definivo i contratti di vendita, assistenza, distribuzione e di garanzia; affiancavo i responsabili vendite e gli agenti nelle trattative.

Dal 96 al 98 **Responsabile di Stabilimento.** Oltre alle funzioni di responsabile di produzione, ero altresì responsabile del servizio prevenzione e protezione ai sensi d.Lgs. 626/94; coordinavo inoltre anche l'attività dei responsabili dei servizi acquisti e logistica; avevo la responsabilità dell'ottenimento delle omologazioni tecniche di prodotto.

Dal 94 al 95 **Responsabile di Produzione.** Avevo la responsabilità della produzione sia in termini di volumi che in termini qualitativi; inoltre avevo il compito della scelta tecnica dell'investimento, della sua installazione e messa in servizio; conducevo in prima persona le trattative commerciali di acquisto degli impianti ed attrezzature andando a ricercare sul mercato le aziende più idonee.