

TINO SEMINARA

Nato il 09/08/1970 a Torino.

Coniugato con 2 figli.

PROFILO PERSONALE

Manager con forte propensione alla generazione e sviluppo di nuovi business, capace di far crescere il fatturato ed i profitti dell'azienda sul mercato nazionale ed internazionale e che ama confrontarsi con obiettivi sfidanti. Il successo dei suoi progetti è basato su solidi numeri e sulla creazione di un ambiente di lavoro dove i valori etici e l'attenzione alle persone ed al loro sviluppo siano sempre una priorità.

- Ruoli di Sales & Marketing e General Management in gruppi multinazionali (americani, francesi, italiani, olandesi e svedesi) ed in aziende familiari
- Esperienze come CEO e GM con responsabilità del P&L / Direttore Commerciale con responsabilità Worldwide
- Ruoli operativi e manageriali in BU di oltre 300 milioni € ed in piccole unità da 10 milioni € di fatturato
- Industrie: Manutenzione ed efficientamento energetico Edilizia Privata / OEM, OES, Aftermarket automotive / ICT e Service Solutions
- Geografie: Italia, Europa, Sud America ed Asia

Specializzazioni: Crescita delle vendite sui mercati internazionali, Eccellenza commerciale (progetto ITT - McKinsey), M&A, Miglioramento redditività aziendale, Change management, Organizzazione e sviluppo delle risorse, Sviluppo dei canali di vendita, Gestione vendite multicanale e di team internazionali, Gestione del marchio e dell'identità aziendale, Costruzione di una logistica efficiente, Start up di nuovi business, Miglioramento dei processi, Implementazione degli ERP e della business intelligence.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dirigente dal 01/01/2003

In **EdiliziAcrobatica Group**, leader europeo nei lavori edili su corda rivolti al mercato residenziale

From 04/2021	CEO di Acrobatica Energy	Torino
	Start up operativa nel settore dell'efficientamento energetico che opera come General Contractor su progetti 110 con subappalto ad imprese edili tradizionali e che si occupa dello sviluppo del business del fotovoltaico. Fatturato 8 mil € nel 2022 ed atteso 28 mil € nel 2023.	
07/2020-02/2022	Head di Corporate Strategy e Int. Business development	Genova
	Responsabile dell'espansione del business estero attraverso acquisizioni e crescita organica e di implementare un nuovo CRM e sistema ERP. Partecipazione ai road show con le banche ed i finanziatori istituzionali.	
In Melchioni Group . 180 impiegati e 140 milioni € di fatturato.		
<i>Melchioni è un Gruppo Italiano che opera nella distribuzione di varie linee di prodotti per il mercato industria, automotive, elettronica professionale ed illuminazione led.</i>		
04/2019-06/2020	Responsabile Finance, IT e Supply Chain <u>140 milioni € di fatturato</u>	Milano
	<u>Risultati ottenuti:</u> <ul style="list-style-type: none">- M&A: Vendita BU Automotive ad un Gruppo multinazionale.- Rinegoziazione con le banche dei debiti finanziari e presentazione Business Plan triennale.- Sviluppo piattaforma di e-commerce.	
10/2016-03/2019	Aftermarket BU Director BU Automotive <u>15 million € di fatturato</u> gestiti con uno staff di 15 persone.	Milano
	<u>Risultati ottenuti:</u> Incremento del fatturato dell'8% annuale e raggiunto un EBIT del 10%. <ul style="list-style-type: none">➤ Negoziante con I fornitori e riduzione dei costi.➤ Introdotti nuovi prodotti e servizi e sviluppo della rete di clienti in Italia ed all'estero.➤ Riorganizzazione del team e del canale di distribuzione. Miglioramento della Supply Chain e della gestione del Net Working Capital.	

In **Thule Group**. 3.000 impiegati e 500 milioni € di fatturato.

Thule Group è un Gruppo Svedese che offre un'ampia gamma di prodotti di alta qualità per il mercato outdoor.

06/2012-09/2016 **CEO / Country Manager Italia**

Santa Vittoria (RE) / Molteno (LC)

Responsabile della **BU Automotive Towing & Trailer Italia e Spagna**, riportando all'Hqs in Olanda e Svezia, e gestendo **15 milioni € di fatturato** con uno staff di 45 persone tra le funzioni di Sales & Mktg, Finance, Planning, Assemblaggio / Produzione e Distribuzione.

Responsabile del raggiungimento degli obiettivi di market share, volume, fatturato, profit e cash flow. Gestione e motivazione del team Commerciale e di Mktg per garantire la crescita nel canale aftermarket ed OEM di ganci di traino, rimorchi, ricambi ed accessori auto (barre, portabici, box da tetto e altri).

Risultati ottenuti:

- ⇒ **Start up di una nuova BU** dopo la chiusura dello stabilimento a Reggio Emilia. Selezione e formazione del personale e trasferimento delle attività di produzione e spedizione.
- ⇒ Raggiunto un obiettivo di **EBIT all'8% della business line rimorchi**, partendo da una situazione di perdite operative annue di 1,2 milioni € su un fatturato di 3,5 milioni €.
- ⇒ **Sviluppo di un nuovo canale di vendita IAM** diretto alle officine: outbound call e successiva visita commerciale. Acquisite 150 nuove officine nel 2014 e 200 nel 2015.
- ⇒ **Incremento del 15% annuo del business OEM** in FCA Group e consolidamento della posizione di leader di Thule nel segmento accessori (barre, box da tetto e portabici).
- ⇒ Revisione del modello produttivo e distributivo con la **riduzione dei costi di assemblaggio del 40% e di spedizione del 15%**.

In **ITT Corporation**, Divisione MotionTechnologies. 1.600 impiegati e 450 milioni € di fatturato nel 2010.

ITT Motion Technologies è una divisione di ITT USA Corporation che sviluppa, produce e vende ammortizzatori di alta qualità con il brand KONI e pastiglie freni con il marchio GALFER per il mercato aftermarket ed OEM (numero 1 in EU).

2009-2012

Automotive Aftermarket Division Director

Barge(CN) -Rotterdam

Divisione aftermarket: 90 milioni € di fatturato di pastiglie freni ed ammortizzatori per auto e veicoli industriali, realizzato a livello mondiale da oltre 50 distributori KONI e ITT e filiali in USA, DE e FR.

Responsabile Vendite Worldwide, Consumer e Trade Marketing, Channel Strategy, Communication, Product Development con team di 4 persone in NL, 3 in IT, 3 in DE e 2 in FR.

Risultati ottenuti:

- ⇒ **Crescita media nel 2010-2012 del 5%** del business ammortizzatori aftermarket KONI, **dopo oltre 5 anni consecutivi di vendite in declino**, e con l'EBIT in area positiva (+5%).
- ⇒ Crescita del fatturato pastiglie freni AM del 3% nel 2011 (nuova linea prodotti, aumento referenze), **raggiungendo un risultato operativo superiore al 15%**.

In **Olivetti Spa**, BU di Telecom Italia. 6.000 impiegati e 1.000 milioni € di fatturato nel 1998.

2004-2009

Sales Operation & Development Director

Milano

Mercato estero. 150 milioni € di fatturato. Filiali: DE, UK, FR, ES, AT, PT, NORDIC e BENELUX.

Canali gestiti: vendite dirette ad aziende, dealer (circa 2.000), distributori e catene retail (GDO e GDS). Gestione diretta dei principali clienti e coordinamento di oltre 50 tra venditori diretti e/o agenti, con definizione dei loro obiettivi e degli incentivi di vendita.

Prodotti e servizi venduti: copiatrici, stampanti, fax, calcolatrici, notebook, PC, UPS, installazione reti aziendali e server, sistemi di controllo e gestione in remoto dei dispositivi.

Risultati ottenuti:

- ⇒ Nuova segmentazione offerta e servizi per il mercato azienda ed introduzione di un programma di commercial excellence. **Incremento del fatturato dell'8%** nei primi 2 anni.
- ⇒ Nel 2005 **miglioramento dell'EBIT di 10 milioni €** e raggiungimento del break even con un migliore mix di vendita ed una forte razionalizzazione dei costi.
- ⇒ Crescita del 3% dal 2006 al 2009 del fatturato Parts & Services grazie ad un maggiore controllo dell'uso dei ricambi originali.

2003-2004

Marketing e Trade Marketing Director

Milano

Filiale Italia. 130 milioni € di fatturato

Responsabile per Trade e Mktg communication e formulazione Canvass. Team di 14 persone.

Risultati ottenuti:

- ⇒ Implementato un programma che ha portato al reclutamento di 60 nuovi dealers.
- ⇒ Riorganizzato il canale mass merchandise con l'inserimento di 4 nuovi agenti.

2000-2002	Responsabile della pianificazione e controllo di gestione BU Prodotti per ufficio. 320 milioni € di fatturato. Team di 14 persone.	Ivrea
	<ul style="list-style-type: none"> • Gestione del reporting aziendale (KPI economici, finanziari ed operativi). • Budgeting e controllo dei margini di commercializzazione. Implementazione di SAP nelle varie filiali e ridisegno dei processi commerciali, logistici, di acquisto ed amministrativi. 	
1998-2000	Controller Commerciale e responsabile reporting direzionale	
In Cartiere Burgo Spa . 5.000 impiegati ed oltre 1.000 milioni € di fatturato nel 1998.		
1997-1998	Controller Industriale	Torino
In Deutsche Bank Spa		
1996-1997	Impiegato commerciale	Torino

DATI PERSONALI

STUDI	Laurea in ECONOMIA e COMMERCIO 110/110 cum laude e menzione tesi - <i>Università Torino</i> .
LINGUE	Italiano (madre lingua). Fluente in Inglese, Francese e Spagnolo (parlato e scritto).
FORMAZIONE	2018 EXECUTIVE MASTER – Università LIUC in collaborazione con CFMT 2012 Corso Vendite: “Power Base Selling” organizzato da Holden International. 1999 - 2009 L’Aquila TILS. Corsi manageriali: new products development, leadership, coaching, gestione del cambiamento, ecc. 2012 - “Power Base Selling” da Holden International.
INFORMATICA	Buona conoscenza Windows (Word, Excel, Access, Power Point), sistemi ERP (SAP, Movex, Axapta) e dei sw di business analisi (Click view/Business Object/Oracle Hyperion enterprise).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/03