

FABIO LEONE FANECCO

Temporary Manager, ♦ Independent Member of Boards ♦ General Manager, Consulente di Direzione

+39 338.6398643 ♦ f.fanecco@linnetconsultant.com ♦ Via Montecatini 5 – 20144 (MI) ♦ Nato il 29.05.1959

FORMAZIONE E LINGUE STRANIERE

- ♦ **Laurea in Ingegneria Aerospaziale**, Politecnico di Milano (1980-1986)
- ♦ **Executive MBA, MIP – Business School del Politecnico di Milano** (2009-2012)
- ♦ **Master in Comunicazione, Social Media & Web Marketing**, Up level (2018-2019)
- ♦ **Lingue: inglese (fluente), francese e spagnolo (scolastico), cinese (basico)**

AREE DI COMPETENZA

♦ **Ristrutturazione Aziendale / Turnaround:**

- ⇒ Gestione del rapporto con l'azionista in posizione di Temporary Manager
- ⇒ Ridefinizione della value proposition, ricostruzione del modello di business, sviluppo di nuovi sbocchi di mercato e canali commerciali.
- ⇒ Attività di Mergers & Acquisition: sviluppo di business e crescita per linee esterne, valutazione di investimenti.
- ⇒ Sviluppo del Piano Industriale, ricerca di nuovi finanziatori, rapporti con le Banche
- ⇒ Definizione della struttura organizzativa, del management e delle competenze distintive
- ⇒ Riconquista della fiducia del mercato e ricostruzione della brand reputation
- ⇒ Gestione delle relazioni con finanziatori e fornitori.

♦ **Gestione ricambio generazionale in Family Business:**

- ⇒ Significativa esperienza di gestione del ricambio generazionale in PMI
- ⇒ Definizione e implementazione del modello organizzativo finalizzato all'introduzione del componente della famiglia proprietaria.
- ⇒ Attività di coaching e mentorship al successore alla guida dell'azienda.

♦ **Direzione aziendale:**

- ⇒ Significativa esperienza di Direzione come Dirigente in realtà industriali multinazionali e PMI
- ⇒ Start up e gestione mercati esteri (Europa, Stati Uniti, Africa e Asia): sviluppo commerciale della rete di vendita (diretta e indiretta), progettazione, produzione (Europa, Stati Uniti, Africa e Asia)
- ⇒ Acquisti e creazione Supply Chain (Europa, Asia)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

2014 – ad oggi

Consulente di Direzione (Temporary Manager) - AVIOMETAL S. Arsago Seprio (Va)

Azienda leader nella distribuzione business to business di semilavorati in leghe di alluminio e altri materiali non ferrosi per i principali settori dell'industria. 49 dipendenti, 64mio € fatturato.

Riporto diretto: Proprietà

Obiettivo: ristrutturazione aziendale finalizzata allo sviluppo industriale, attivare il 3° passaggio generazionale.

Principali risultati:

- ✓ Piano di attivazione del ricambio generazionale
- ✓ Realizzazione del Piano Industriale della capogruppo e delle aziende "controllate"
- ✓ Gestione dello sviluppo e della gestione economico finanziaria della capogruppo;
- ✓ Sviluppo del piano di crescita per linee esterne, attività di M&A finalizzata all'acquisizione di aziende target;
- ✓ Presentazione e negoziazione del fabbisogno finanziario con gli Istituti di Credito;

- ✓ Riorganizzazione della struttura operativa attraverso un modello per funzioni e processi operativi
- ✓ Creazione di due unità di business: Divisione Speciality Market (Aerospace, Difesa e Motor Sport) e General Engineering.
- ✓ Sviluppo e realizzazione di un progetto di outsourcing dei servizi logistici
- ✓ Turnaround di due aziende partecipate (KM Srl e Ocat Alluminio srl)
- ✓ Attività di mentorship per il componente della famiglia proprietaria scelto come successore alla guida dell'azienda.

2019 – ad oggi CONSIGLIERE e RESPONSABILE DEL COMITATO DI VALUTAZIONE PROGETTI IN IBAN (Italian Business Angel Network) Milano

IBAN – Italian Business Angels Network, è un'Associazione senza scopo di lucro, ufficialmente riconosciuta e con personalità giuridica, fondata il 15 marzo 1999 a seguito del Progetto "DG Impresa" promosso dalla Commissione europea. L'Associazione coordina e sviluppa l'attività di investimento da parte di investitori informali (termine anglosassone "Business Angel") nel capitale di rischio di piccole imprese e startup.

Come Responsabile del Comitato coordino un team di 25 persone (soci IBAN) che valutano mediamente in un anno oltre 200 progetti e mettono a disposizione di tutti gli associati la valutazione di ogni progetto esaminato.

**2014 – 2017 GENERAL MANAGER IN VALORSEC ANSTALD Merchant & Investment boutique.
Lugano, Svizzera**

Merchant Bank svizzera focalizzati in progetti tecnologici.

Riporto diretto: Presidente

Obiettivo: sviluppare la struttura Merchant & Investments nelle aree Advanced Technologies for Industrial Design & Automation, Robotics e SmartWare.

Principali risultati:

- ✓ Sviluppo di un modello di business coerente alla natura del business e al contesto del mercato
- ✓ Introduzione di un protocollo di valutazione funzionale alla selezione dei progetti e alla individuazione di aree da cui sviluppare valore
- ✓ Creazione di una organizzazione funzionale

2009 – 2014 TEMPORARY MARKETING MANAGER IN COSTACURTA – VICO S.p.A. Milano

azienda di progettazione e produzione di componenti per l'industria Chimica, Petrolifera, Petrolchimica, meccanica e Architettura

Riporto diretto: Presidente

Obiettivo: sviluppare e dotare l'azienda di una solida e duratura struttura orientata al cliente, ora pienamente operativa, consolidando così anche le premesse per l'introduzione del componente della famiglia proprietaria scelto come successore alla guida dell'azienda.

Principali risultati:

- ✓ Sviluppo e coordinamento di quattro divisioni, ora completamente operative: (Div. A - elementi filtranti e prodotti derivati, Div. B - nastri trasportatori, Div. C e Div C/Ingegneria dei separatori - componenti e servizi d'ingegneria per l'industria petrolifera, chimica e petrolchimica),
- ✓ Sviluppo di mercati esteri e relativa organizzazione di vendita nelle zone Europa, USA, Russia, India, Cina, Giappone,

- ✓ Realizzazione del progetto “Ingegneria dei separatori” finalizzato allo sviluppo del business attraverso le vendite dei componenti “separatori” e dei servizi di ingegneria, individuando nuovi mercati geografici e/o settoriali nei quali intervenire con l’offerta dei nuovi servizi.

2003 – 2013 **TEMPORARY MANAGER IN Valente Pali S.p.A. CAMPODARSEGO (PD)**
progettazione e realizzazione di soluzioni tecniche per vigneti e frutteti.
Riporto diretto: Imprenditore
Obiettivo: Incarico per il rilancio economico e il riassetto finanziario dell’impresa.

Principali risultati:

- ✓ realizzazione di una Supply Chain finalizzata all’importazione di materia prima e semilavorati dall’estero, col che l’azienda ha consentito una riduzione di 4,3 milioni di euro in conto economico (2008/2009/2010);
- ✓ sviluppo di una seconda linea di prodotti (pali cap per impianti fotovoltaici), con il conseguente avvio di una Newco denominata Struktura srl, azienda costituitasi l’1.1.2011.
- ✓ Riorganizzazione dell’organigramma e delle funzioni operative
- ✓ Introduzione di un avanzato sistema di controllo di gestione

2003 – 2013 **TEMPORARY MANAGER C.B. Trafilati S.p.A - Tezze sul Brenta (VI)**
Impianti per processi Chimico/Farmaceutici. 65 dipendenti, 15mio€ fatturato.

Principali risultati:

- ✓ Ingresso in nuovi mercati: Farmaceutico e Vernici Tecnologiche
- ✓ Ristrutturazione organizzativa
- ✓ Formazione delle nuove competenze necessarie
- ✓ Internazionalizzazione e formazione di reti di imprese
- ✓ Integrazione delle filiali estere (Malesia e Cina) e strutturazione a livello mondiale del Gruppo

1991 – 2003 **TEMPORARY MANAGER IN GNECCHI SRL Olginate (LC)**
Stampaggio di leghe leggere e zama. 60 dipendenti, 14mio€ fatturato.

2003 – 2003 **DIRETTORE GENERALE E MENBRO DEL CONSIGLIO D’AMMINISTRAZIONE IN CONSORZIO CONECO Bolotona (SS)**
Produzione di materie prime seconde (scaglie di PET) da raccolta differenziata.

1998 – 2003 **DIRETTORE COMMERCIALE & MARKETING IN Redaelli Tecnasud S.p.A. Cologno Monzese (MI)**
Responsabilità a livello Worldwide, produzione di Acciaio cap per cemento armato precompresso.

1995 – 1998 **BUSINESS MANAGER IN Coveme S.p.A. S.Lazzaro di Savena (Bo)**
Produzione di film plastici termostabilizzati a base PET per mercati industriali (Packaging, Automotive, Graphic arts, Labelling)

1992 – 1995

MARKETING MANAGER IN Akzo Nobel/Sikkens S.p.A.

Cesano Boscone (MI)

Azienda chimica, vernici per automotive

1991 – 1992

PRODUCT MANAGER IN CalComp S.p.A.

Milanofiori (Assago, MI)

Produzione di plotter, stampanti e schede grafiche per CAD e Graphic arts

⇒ **Product Market Specialist linea Arts & Graphics**

1986 – 1989

ACCOUNT MANAGER IN MarkCom srl

Milano (MI)

Agenzia di marketing e Comunicazione a servizio completo

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del d.lgs. 30 giugno 2003 n°196 – “Codice in materia di protezione dei dati personali” e del GDPR 679/16 – “Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali”