

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome SALCERINI LEONARDO
Indirizzo Via Nosadella 34 - 40123 Bologna
Telefono Cell. 3356355178
Fax
E-mail leonardo.salcerini@it.toyota-industries.eu
Nazionalità Italiana
Data di nascita 09/04/1959, CITTA' DI CASTELLO (PG)

ESPERIENZA LAVORATIVA

- Dal 2014 ad oggi **Consigliere Steering Committee delle 4 più importanti Companies di Toyota Material Handling in Europa**
- Dal 2010 ad oggi **Amministratore Delegato TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA SRL – Bologna**
La funzione riferisce al presidente del C.d.A.
- Da Aprile 2010 al 2014 **Consigliere Steering Committee South Europe Member TMHE**

TOYOTA MATERIAL HANDLING ITALIA SRL è una Società del Gruppo Toyota (TICO).
E' un'azienda commerciale destinata ad operare sul mercato italiano, per la produzione e commercializzazione di carrelli elevatori.

 - Prima azienda del Gruppo in Europa per volume di vendita
 - Quota di mercato in Italia 24%
 - Fatturato 2018: 350 Mln di euro
 - Dipendenti 2018: 450

Il fatturato è diviso fra carrelli elevatori (core business, a marchio Toyota, BT e Cesab), service e automazione, che comprende anche la progettazione di magazzini.
Nel Gennaio 2011 viene inaugurata la divisione Academy che propone alle aziende formazione sul TPS (Toyota Production System) e sul Toyota Way.

• Da Ottobre 1996 al 31/03/2010

**Amministratore Delegato BTCESAB SRL Bologna -
Consigliere C.d.A. BT Spain**

Produzione e Commercializzazione di carrelli elevatori con marchi BT e CESAB

Nel 1996 BTCESAB era una Società Consortile con 23 dipendenti e 60 Mld di lire di fatturato.

Commercializzava carrelli elevatori a marchio BT e CESAB.

Nel 2000, al momento dell'acquisizione da parte di TOYOTA, l'azienda aveva 60 dipendenti e fatturava 120 Mld di lire.

Sempre nel 2000 BTCESAB è diventata una Srl.

Nel 2004 l'azienda si trasferisce nel nuovo sito staccandosi dalla produzione ed inizia un suo percorso autonomo anche nella gestione dei Centri Assistenza.

Allarga il business fino ad offrire magazzini chiavi in mano (dal tradizionale all'automatico) introducendo il principio del "one stop shopping".

Nel 2010 a Marzo, avviene la fusione con TOYOTA CARRELLI ELEVATORI ITALIA.

• Dal 1994 al 1996

RIMOR – DUERRE SRL – Poggibonsi (SI)

Produzione e commercializzazione di caravan e camper con i marchi Rimor, Roller e Arca

Fatturato 1995: 78mld Lire (30 Export) – Dipendenti 1995: 110

Direttore Generale

L'incarico veniva svolto con ampia autonomia e la funzione riferiva direttamente all'Amministratore Delegato.

Ricoprendo tale ruolo, in un solo anno, ho aumentato il fatturato del 58% ed il margine lordo è passato dal 16% al 22%.

Tale crescita è stata determinata dalla sinergia delle seguenti azioni:

- Terziarizzazione delle produzioni non core
- Acquisizione di nuovi mercati quali Francia, Belgio Giappone e Scandinavia
- Ridefinizione delle zone di competenza delle Concessionarie in Italia e Germania
- Riduzione dei costi di commercializzazione modificando la scontistica alla rete vendita con l'introduzione di incentivi al raggiungimento degli obiettivi.

• Dal 1990 al 1994

PINEIDER S.R.L. Società del Gruppo Gucci (FI)

Produzione e commercializzazione di articoli di lusso (pelletteria, carte pregiate stampa personalizzata, penne).

Direttore Commerciale

Svolgendo tale attività ho gestito la ristrutturazione dei negozi di Roma, Firenze, Milano in termini di selezione e formazione del personale, scelta dei prodotti, merchandising, iniziative promozionali locali.

Ho implementato un'organizzazione di oltre 30 negozi in franchising provvedendo alla stesura della contrattualistica, alla ricerca sul territorio ed alla scelta di affiliati che per posizionamento, immagine, capacità fossero in linea con le strategie aziendali.

Ho gestito la comunicazione e l'immagine del marchio Pineider fino a renderlo sinonimo di prestigio nel settore della cartoleria.

In tale periodo ho portato il fatturato da 4.5 Mld a 9.5 Mld creando un gruppo di lavoro ed una rete di negozi che ancora oggi costituiscono la struttura portante del fatturato aziendale.

• Dal 1987 al 1990

FORD ITALIANA S.P.A - Roma

Commercializzazione di automobili.

Responsabile vendite Grandi Clienti

Ho diretto questo ufficio gestendo 8 persone e 3 milioni di dollari di budget. Le vendite sono raddoppiate in 2 anni.

Inizialmente in qualità' di responsabile di zona, ho coordinato l'attività di 20 Concessionarie di Milano e provincia portando la zona sopra la media nazionale in termine di penetrazione vendite.

Ho gestito con grande successo il lancio della nuova Fiesta, prodotto strategicamente fondamentale nella zona più importante d'Italia.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Laurea in Giurisprudenza, Università di Firenze

Master in Direzione Aziendale - Università Bocconi di Milano

CARICHE RICOPERTE

- Presidente ARCE S.r.l, Toyota Service Center, Bologna
- Presidente MBT Toyota Material Handling Italia, Treviso
- Chairman Academy, Logistics Solutions
- Membro del C.d.A Faac Group
- Membro di ABIE (Consiglio direttivo investitori esteri Italia in Confindustria)

PUBBLICAZIONI

- Autore del Libro "Il successo Continuo – L'eccellenza di Toyota dalla Via Emilia all' Europa" (Ed. Hoepli)

RICONOSCIMENTI

- 2019 Award, Miglior Manager Gruppo Toyota Europa

In fede

Leonardo Salcerini



Autorizzo il trattamento dei miei dati personali D.L. 30/06/2003 N. 196, art. 13