

Massimo Milan

Board Member | CEO con esperienza internazionale | Esperto in trasformazione e crescita aziendale

PROFILO PROFESSIONALE

CEO orientato ai risultati, con una solida esperienza nello sviluppo del business, trasformazione e ristrutturazione aziendale in contesti industriali complessi. Specializzato nella definizione della strategia aziendale, nella pianificazione economico-finanziaria, nella gestione dei costi operativi e nella reingegnerizzazione dei processi. Competenza nella negoziazione di operazioni complesse e costruzione di solide relazioni organizzative e con gli azionisti. Stile di leadership pragmatico, focalizzato sulla generazione di valore sostenibile.

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Eldor Corporation SpA

CEO

Luglio 2021 – Agosto 2024

Azienda operante nel settore automotive (Tier-one), con sede in Italia e stabilimenti negli USA, Cina, Turchia e Brasile.

Implementato un Piano di Trasformazione per competere nel nuovo scenario del settore automotive, focalizzandosi sulle core competence e Implementando un piano di Ristrutturazione:

- Efficientamento della struttura operativa e implementazione di iniziative strategiche per lo sviluppo del business.
- acquisizione di nuovi clienti e piano di crescita della market share sui clienti acquisiti
- Concreto miglioramento economico-finanziario

Selcom Group SpA

CEO & Presidente

Ottobre 2016 – Giugno 2021

Produttore di schede ed apparati elettronici (settori industriale, elettrodomestici, automotive) con stabilimenti in Italia e Cina.

Ristrutturato con successo il Gruppo sviluppando ed implementando un nuovo piano industriale.

Rafforzato il posizionamento con i principali clienti (acquisizione di diversi nuovi progetti, per produzioni ad alto volume).

MeA Consulting Srl

Equity Partner - 2008-2018

Boutique di consulenza strategica focalizzata su M&A, business planning e progetti di turnaround.

Guidato progetti in area strategy per Piani di sviluppo, miglioramento operativo, ottimizzazione della supply chain in vari settori (automotive, industriale, food processing, packaging, healthcare e tecnologico) e diversi progetti di turnaround.

Gestito processi di M&A (sell side e buy side), due diligence, identificando potenziali sinergie e valutando i piani aziendali per le acquisizioni. Coordinato l'integrazione post-acquisizione e la fase di gestione del cambiamento post-deal.

Consulente per fondi di private equity con business due diligence di potenziali target.

Venturini Group SpA

BU Managing Director

2001-2008

Responsabile della divisione digital services

Sviluppato e implementato un piano di crescita con acquisizione e integrazione di un concorrente

Ceduto con successo il Business a un fondo di private equity.

Xerox Italia

Sales

1993-2001

Diversi ruoli di crescente responsabilità in area vendite: Key Account, Sales Manager, Sales Director.

ESPERIENZA ACCADEMICA

Bologna Business School (BBS) - Professore a contratto

2018 – 2020

Corso in gestione del cambiamento aziendale: strategie di gestione della crisi e pratiche di turnaround, con focus su ristrutturazioni operative e finanziarie.