

**Franco Fenoglio**  
Nato a Pinerolo (TO) il 31 Marzo 1953

Indirizzo Professionale:  
SCANIA  
Italscania S.p.A.  
Via di Spini, 21  
38121 Trento (TN), Italia  
Tel. +39 0461 996301  
Email [franco.fenoglio@scania.it](mailto:franco.fenoglio@scania.it)

**Curriculum Professionale**

**05/2015**                    **SCANIA**  
*Presidente Italscania SpA*

**04/2012**                    *Amministratore Delegato Italscania SpA*

Gestisce le attività Scania sul mercato italiano che comprendono:

- Divisione veicoli industriali
- Divisione autobus
- Divisione motori
- Servizi
- Usato

Fatturato: 200 milioni di Euro

Persone: 200

*Altri incarichi:*

- *Presidente Scania Milano SpA*
- *Presidente Scania Adriatico*
- *Membro Board Scania Finance Italy SpA*
- *Membro Board Scania EAR (East Adriatic Region)*

**01/2008-03/2012**        **PIAGGIO & C. S.p.A.**

*Direttore Divisione Veicoli Commerciali*

Direttore della Divisione Veicoli Commerciali Piaggio.

Gestisce a livello internazionale le attività di R&D, progettazione e produzione, marketing e vendita delle gamme prodotti Ape, Porter e Quargo, rivolte al trasporto urbano leggero di persone e cose.

Fatturato: 500 milioni di Euro

Persone: 2.500

Stabilimenti Produttivi: Pontedera (Italia) e a Baramati (India)

*Altri Incarichi:*

- *Membro del Comitato Strategico Piaggio*
- *Membro del Board di Piaggio Vehicles Private Limited, India*

**10/2005 – 12/2007 New Holland Construction Equipment SpA – Gruppo CNH**

**Presidente e Amministratore Delegato**

Responsabile della performance globale del marchio New Holland, inclusa la definizione della strategia di sviluppo prodotto, la definizione dell'offerta e della strategia commerciale.

La presenza geografica include Europa, Nord America, America Latina, Africa e Medio Oriente.

Responsabile anche delle relazioni globali con il partner giapponese Kobelco, con focus sulla strategia degli escavatori e sullo sviluppo dei mercati dell'Asia Pacific.

Fatturato: 2 miliardi di Euro

Persone: 3000

Stabilimenti Produttivi: 11 stabilimenti in Europa, Nord America e America Latina

**Altri Incarichi:**

- *Membro del Comitato Direttivo CNH*
- *Presidente e Amministratore Delegato della JV KCMA (Kobelco Construction Machinery America) e Membro del Consiglio di Amministrazione di KCM (Kobelco Construction Machinery) e NHK (New Holland Kobelco), con la responsabilità di gestire la strategia e la performance delle operazioni congiunte a livello mondiale.*

**10/1991 – 09/2005 Iveco Fiat SpA**

**02/2005 – 09/2005 Executive Vice President International Operations and Business Development**

Responsabile della gestione delle aree extra-Europa di interesse strategico (Asia Pacific, India, Cina, Turchia, Sud Africa e Latin America) e delle attività di Business Development e di Joint Ventures con partner internazionali.

Fatturato: 800 milioni di Euro

Persone: 1500

Stabilimenti Produttivi: Turchia, America Latina e Australia

**Altri Incarichi:**

- *Membro del Comitato Direttivo di IVECO S.p.A.*
- *Presidente di IVECO DO BRASIL*
- *Membro del CdA di IVECO AUSTRALIA*
- *Membro del CdA di HINDUJA GROUP - India*
- *Membro del CDA della JV Iveco/ KOC - Turchia*

**03/2004 – 02/2005 Senior Vice President Sales and Marketing**

Responsabile dell'intero processo commerciale IVECO, in particolare Veicoli Commerciali (Light, Medium e Heavy), Bus, Veicoli Speciali (militari e antincendio), Motori.

Fatturato: 10 miliardi di Euro

Persone: Organico di 5000 persone circa, 850 concessionari in 120 paesi

Altri Incarichi:

- *Membro del Comitato Direttivo di IVECO S.p.A.*
- *Presidente di IVECO U.K.*
- *Presidente di IVECO Svizzera*
- *V.P. IVECO FRANCE SA*
- *Membro del CdA di FINANCE TRADING SA Lugano*
- *Membro del CdA di IVECO KRAZ – Ucraina*

- 08/1999 – 02/2004 *Vice President Commercial Operations* (ente denominato Sales and Marketing nell'ottobre 2004).  
Entra a far parte del Comitato Direttivo IVECO
- 06/1996 – 07/1999 *General Manager Italian Market* – Principale mercato della Direzione Commerciale
- 10/1991 – 05/1996 *Sales Manager*  
Responsabile del Mercato Italia
- 1986 – 1991** **TRW SIPEA**  
**Produzione e commercializzazione prodotti elettromeccanici ed elettronici settore automotive**
- 1989 – 1991 *Direttore Commerciale e Marketing e Direttore Ricerca e Sviluppo*  
Responsabile per le vendite ed il marketing. Responsabile anche della progettazione, l'ingegneria, la ricerca e lo sviluppo
- 1987 – 1989 *Direttore Commerciale e Marketing (1988-1989) e Responsabile Vendite*
- 1984 – 1987** **ALESSIO TUBI**  
**Produzione e commercializzazione di tubi forma e tubi condotte di acciaio saldato**
- 1986 – 1987 *Responsabile Acquisti* (300 miliardi di lire di fatturato)
- 1984 – 1986 *Responsabile Vendite Italia Divisione Condotte* (100 miliardi di lire di fatturato)
- 1970 – 1984** **RIV - SKF**  
**Produzione e commercializzazione cuscinetti a sfere**
- 1979 – 1984 *Direttore di Filiale* (portafoglio di circa 200 clienti con n. 30 dipendenti)  
Responsabile delle vendite in Piemonte e Valle D'Aosta (1982-1984) e nella Regione Marche (1979-1982)

1973 – 1979 *Venditore Provincia di Torino e Valle D'Aosta*

1970 – 1973 *Ispettore di Collaudo presso lo stabilimento di Villar Perosa*

### **Titoli di Studio**

**1980 – Università di Torino**

Laurea in Scienze Politiche indirizzo Economico

**2003 – ISFOA**

Laurea “*Honoris Causa*” in Scienze Aziendali specializzazione Tecnica Industriale

### **Varie**

- Coniugato, 1 figlio
- Italiano madre lingua, Inglese fluente
- Scuola Militare Alpina Allievi Ufficiali di Aosta

Autorizzo l'utilizzo dei miei dati personali in linea con la legge italiana per la privacy 196/03