

ROBERTO RABITTI

nato a Reggio Emilia il
Cellulare

ivi Residente in Via
ema''

Sono un Manager che ha maturato una solida esperienza nell'ambito della **Direzione Generale ed Amministrativa** in primaria Azienda del settore Agroalimentare Italiano collaborando a stretto contatto con la Proprietà, gestendo il passaggio generazionale familiare e lo sviluppo del Gruppo in ambito nazionale e internazionale

ESPERIENZE PROFESSIONALI

SETTEMBRE 2019 – OGGI

Consulente di Direzione Amministrativo Commerciale
presso Acetificio Mengazzoli Levata di Curtatone (MN)

1983 – GIUGNO 2019 GRUPPO AGROALIMENTARE FERRARINI - VISMARA

Primario Gruppo Agroindustriale Italiano, leader nel mercato del Prosciutto Cotto e in generale dei salumi. Fatturato > 300 MI di Euro, 7 stabilimenti produttivi, 6 Filiali Estere e 1.000 dipendenti.

2015-oggi **CFO**

Coordinamento di un team di 10 persone in area amministrativa.

Gestione Finanziare con banche, rapporti con Istituti di Credito, gestione delle condizioni, operazioni Finanziarie di medio e lungo termine, operazioni con Factor. Incassi e Pagamenti.

Report settimanali-mensili-trimestrali-semestrali-annuali per la Proprietà.

Supporto alle seguenti Aree aziendali: Controllo di Gestione, Credit Manager, Assicurazione Crediti, Segreteria Generale e Legale, Segreteria Relazioni Istituzionali, Rating Aziendale.

Gestioni Agenti di Commercio (contrattualistica, fiscale, pagamenti).

Risultati significativi

- Emissione BOND Ferrarini per € 30.000.000 organizzazione, emissione, quotazione. In ventiquattro ore il BOND ebbe richieste dagli investitori istituzionali per complessivi €47.000.000, l'assegnazione fu fatta a riparto.
- Progetto Elite Borsa Italiana (quotazione aziendale).
- Contratto di cash pooling tra le varie Società del Gruppo.
- Expo 2015 Milano.
- Progetto di sponsorizzazione di film con credito di imposta con conseguente comunicazione istituzionale a costo zero.
- Operazione di finanziamento in Pool per 55 MI di Euro con organizzazione del Pool.

1988-2014. **Responsabile Finanza e Controllo** con funzioni di **Direttore Generale**

Coordinamento di un team di 22 persone.

Gestione Finanziare con banche, rapporti con Istituti di Credito, gestione delle condizioni, operazioni Finanziarie di medio e lungo termine, operazioni con Factor.

Report settimanali-mensili-trimestrali-semestrali-annuali per la Proprietà. Incassi e Pagamenti.

Creazione della struttura Commerciale e Marketing

Controllo gestione Forza Vendita (contratti Clienti e scontistica).



Promozioni verso consumatori (sell-out). Promozioni verso clienti (sell-in).

Predisposizioni Budget e gare di vendita.

Ricerche di mercato (Nielsen).

Organizzazione convention forza vendita e viaggi premio.

Risultati significativi

- Crescita del fatturato del Gruppo da 50 Ml a 250 Ml e aumento del 18% dell'Ebit.
- Progetto in collaborazione con Lince-Cerved per classificazione clientela e sviluppo nuovi clienti per rating con il risultato di una ottimizzazione delle risorse umane interne con recupero di 2 unità Passaggio dal 35% al 80% degli ordini inseriti in automatico.
- Nuovo progetto informatico per informatizzazione della Forza Vendita. Premiato da Vodafone come miglior progetto innovativo.
- Acquisizione Società Vismara: rapporti con Istituzioni per accordo di programma e delocalizzazione dell'impianto produttivo nel comune di Casatenovo; costruzione del nuovo stabilimento; operazione di Leasing Immobiliare su costruendo.
- Ottenimento di finanziamenti agevolati regionali e statali e europei su investimenti con acquisizione di agevolazioni a fondo perduto per 15 Milioni di Euro.
- Produzione Spot pubblicitari incluso i rapporti con i media per pianificazione campagne pubblicitarie.

1983-1987

Direttore Amministrativo

Coordinamento di un team di 5 persone.

Contabilità Generale. Formazioni bilanci. Dichiarazioni redditi, IVA, 770 e fiscali in genere.

Pagamento Fornitori, verifica fatture e condizioni di pagamento. Gestione dei rapporti finanziare con banche e rapporti con Istituti di Credito. Operazioni di medio e lungo termine, operazioni di anticipo con Factor. Gestione Marchi e Brevetti.

Risultati significativi

- Processo di cambiamento e acquisizione di un nuovo sistema informatico AS400 e nuovi software con ottimizzazione delle risorse umane.
- Operazione di Anticipo Contratto Esselunga con coinvolgimento di Società di Factor che ha portato alla Società nuova liquidità per 20 Miliardi di Lire.

1979 - 1983 CREDITO ITALIANO (attualmente **UNICREDIT BANCA**)

Impiegato con Percorso di Carriera Direttiva

Esperienza presso le Filiali di Reggio Emilia e di Milano nei seguenti Servizi:

Servizio Clientela, Servizio Estero, Servizio Titoli.



FORMAZIONE

1979. Diploma di Ragioneria presso Istituto Commerciale G. Scaruffi Reggio Emilia.
Corsi di Formazione Manageriale e Direzione Aziendale presso IFOA Reggio Emilia.

ALTRE INFORMAZIONI

Docenze presso CIS Reggio Emilia – Scuola di Formazione Assoindustria Reggio Emilia
Gia' Consigliere di Amministrazione della Pallacanestro Reggiana
Gia' Presidente del Panathlon Club di Reggio Emilia.
Gia' Vice Presidente del Circolo Equitazione di Reggio Emilia

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Roberto Roble', is written in a cursive style.