

## **Gerolamo Caccia Dominioni**

*Nato a Milano il 9 Gennaio 1955*

*Residente a Milano in Piazza S. Ambrogio 16*

*Titolo di studio Laurea in Economia e Commercio Università Bocconi -1982*

*E-mail [Gerolamo@cacciadominioni.eu](mailto:Gerolamo@cacciadominioni.eu) Mobile : +39 335 280857*

---

### **1982 -1985 Philips Italia spa**

*Dopo un periodo di formazione nell'internal audit ho assunto la responsabilità della divisione Strategie e Controllo di gestione aziende diversificate*

### **1985 - 1998 Time Warner Italia**

*Time Warner gruppo da sempre leader a livello mondiale nel settore dell'entertainment ( cinema , musica , editoria , news )*

*Nel periodo trascorso all'interno del gruppo Time Warner Italia ho ricoperto diverse funzioni:*

- ***Direttore Amministrativo e Finanziario –Time Warner Italia***
- ***Direttore Generale – Time Warner Italia***
- ***Presidente - Amministratore Delegato- Time Warner Italia***

*Uno dei più significativi risultati raggiunti in questi anni è rappresentato dalla rapida crescita dell'Azienda in termini di fatturato e di redditività. A questo importante risultato hanno contribuito, oltre alle brillanti prestazioni ottenute grazie allo start up di alcune nuove divisioni operative (Home Video / Merchandising) , anche l'aggressiva strategia di M.A. che ha permesso di concludere con successo l'acquisizione di due tra le più rilevanti aziende nel settore dell'entertainment in Italia ( CGD Messaggerie e Fonit Cetra ) .*

*I risultati raggiunti in Italia ed il crescente peso assunto dall'azienda nel contesto internazionale del Gruppo Time Warner mi hanno consentito di muovere i primi passi verso crescenti responsabilità nel Gruppo a livello Internazionale*

## **1998 – 2007 Warner Music International**

*Ho ricoperto le seguenti cariche :*

- **President Warner Music South Europe** - Parigi 1998 /2000
- **President Warner Music Europe** – Londra 2000/2003
- **E.V.P Warner Music International** – Londra 2003/2007

*Warner Music International contribuiva ad oltre il 50% del fatturato del Gruppo (\$ 1.7bm ) e rappresentava la divisione che produceva oltre il 60% dei profitti ( \$ 250m ).*

*Warner Music International era responsabile della creazione, commercializzazione, promozione e sfruttamento del repertorio musicale in 38 paesi del mondo dove operava con affiliates controllate al 100% e con un organico di oltre 2000 dipendenti diretti.*

*L'organizzazione da me diretta aveva sede a Londra e riportava direttamente alla casa madre di New York.*

*Le priorità che mi hanno visto principalmente impegnato nell'ambito del mio ruolo sono state :*

*1) il raggiungimento degli obiettivi di budget nell'ambito delle strategie e delle linee guida del Gruppo*

*2) la definizione delle strategie di sviluppo futuro in una fase molto delicata, in cui l'industria dell'entertainment si è trovata impegnata a 'reinventarsi ' per effetto del crescente peso della distribuzione digitale concentrando sforzi, investimenti nella creazioni di contenuti e nella ricerca di forme nuove e complementari di distribuzione .*

*3) la crescita continua grazie ad una aggressiva e rapida espansione geografica, adattando il modello 'tradizionale ' di business alle specifiche peculiarità dei mercati emergenti*

*4) la capacità di garantire un' attenta gestione economica e finanziaria ed un adeguato controllo interno ( Sox) come previsto dalla normativa in vigore per le aziende USA quotate in borsa*

*5) l'importanza di mantenere un costante e costruttivo dialogo con il management locale al fine di stimolare gli investimenti mantenendo un corretto equilibrio tra i rischi ed un soddisfacente ritorno degli investimenti*

## **2007 – 2010 Benetton Group – Amministratore Delegato**

*Azienda italiana leader a livello mondiale nel settore dell'abbigliamento presente direttamente in oltre 120 diversi mercati con oltre 6000 punti vendita . L'azienda , quotata presso la Borsa di Milano, con un fatturato di oltre € 2.0 miliardi ed oltre 7000 dipendenti diretti .*

*Le linee guida definite nel mio piano strategico triennale si sono concentrate sull'urgenza di trasformare il Gruppo in un' azienda più dinamica e snella , con maggior radicamento internazionale e guidata da una cultura manageriale fortemente orientata all'accountability.*

*Il bisogno di cambiamento è stato accompagnato da un'attenta considerazione dei punti di forza storici ( e.g efficacia dei Brand, forte spinta imprenditoriale, capacità di innovazione), senza peraltro compromettere l'incisività di alcune scelte di significativa discontinuità.*

*Le principali linee d'azione sono state :*

- a) rafforzamento dell'organizzazione, combinando con successo nuovi profili manageriali e risorse "storiche" di grande esperienza e avviando, in questo modo, un reale cambiamento nella cultura e nel modo di lavorare ( e.g minor auto-referenzialità, maggior responsabilizzazione, maggior capacità di "fare squadra ");*
- b) Miglioramento della macchina operativa " supply chain" ( e.g semplificazioni collezioni, ridisegno processo ordine, ottimizzazione sourcing globale) nell'ottica di una maggiore efficienza (e.g minori costi produttivi e acquisto) e ed efficacia sulle vendite (e.g maggior focus delle collezioni, migliore attrazione del punto vendita );*
- c) Rilancio della crescita in alcune geografie strategiche ( e.g India , ristrutturazione Asia Pacific , Russia e Europa dell'est, sviluppo Messico come piattaforma strategica accesso al Latin America, rilancio joint venture in Turchia );*
- d) Maggiore efficienza strutturale del Gruppo .*

*La rapida ed efficace execution del piano strategico triennale è stato quindi l'elemento chiave del successo del Gruppo confermato dai risultati record raggiunti ( oltre 150 milioni di utile netto ) ; risultati ancora più significativi se considerati in relazione alla grave crisi economica e recessiva del periodo .*

## **2010 : CD Advisory srl Founder / CEO**

*CD Advisory srl è una azienda che opera nel settore della consulenza manageriale specializzata nell'area dell'organizzazione e della strategia di crescita e sviluppo internazionale.*

*Obbiettivo dell'azienda è stato quello di cogliere le profonde trasformazioni in atto nel mondo della media e piccola impresa sempre più confrontate con un crescente bisogno di sostenere la crescita, non solo facendo leva sul possibile apporto di capitali, ma fornendo alle aziende stesse un costruttivo apporto per quanto riguarda :*

- le politiche di crescita e di supporto del management*
- lo sviluppo del network internazionale*
- la valorizzazione di contatti e relazioni internazionali indispensabili per strutturare forme nuove di partecipazione ( joint venture ).*

## **Attuali incarichi professionali: ( in dettaglio vedi allegata visura camerale )**

**Vice Presidente SIPCAM S.p.A e OXON Spa – Milano –**  
*Gruppo multinazionale Italiano specializzato nella produzione , commercializzazione e vendita di prodotti fitosanitari e intermedi chimici)*

**Membro Consiglio di Amministrazione -F.I.L.A Fabbrica Italiana Lapis ed affini Spa**  
*Azienda Italiana storica leader nel settore della produzione e commercializzazione di prodotti per l'espressione creativa – Quotata al MTA – In qualità di Consigliere indipendente sono Presidente del Comitato Controllo e Rischi e Parti Correlate oltre che Lead Independent Director*

**Membro Consiglio di Amministrazione – FINPROJECT S.p.A . Morovalle ( Macerata )**  
*Azienda leader nella produzione di PVC compounds compatti ed espansi e nella produzione stampaggio materiali ultraleggeri*

## **Attuali incarichi in aziende onlus – no profit**

Membro del Consiglio di Amministrazione della FONDAZIONE OSPEDALE DEL BAMBINO BUZZI – MILANO

Membro Consiglio di Amministrazione ISTITUTO B. V. A – Milano – *integrazione stranieri e assistenza emarginazioni*

Membro Consiglio di Amministrazione Fondazione Kramer – Milano - *asili nido e assistenza disabili*