

Curriculum Vitae di Nicola Tortorella

Nicola Tortorella
Via Trento, 5
21056 Induno Olona (Va)

Data e Luogo di nascita:	7 Ottobre 1948 Lagonegro (Pz)
Sesso:	Maschile
Cittadinanza:	Italiana
Istruzione e Formazione	1968 Diploma di Perito Industriale-Materie Plastiche - ITIS Varese 1968-1970 Ho frequentato l'Accademia Navale di Livorno ed ho quindi prestato il servizio militare come Ufficiale della Marina Militare.
Esperienza Lavorativa	1971 - 1980 Impiegato presso Unione Chimica Europea di Milano: 1971 - 1974 Venditore di Prodotti Chimici Vari per l'industria, per l'area Nord Milano, Prov. Varese, Como e Sondrio.(responsabile della gestione dei clienti) 1974 - 1976 Product Manager di una serie di prodotti chimici derivati Etilene e Propilene Supporto alle vendite, acquisti e rapporti con i fornitori (produttori nazionali ed esteri) gestione prezzi di vendita, profitti e istruzione tecnica alle vendite. 1977 - 1980 Direttore Commerciale di Divisione con gestione di vari Product Manager con diverse linee di prodotti, personale tecnico per l'assistenza ai venditori e ai clienti. 1980 Inizio esperienza da imprenditore costituendo con alcuni soci la Gamma Chimica SpA, azienda di distribuzione prodotti chimici, che inizia la sua attività a Lainate (MI), creando una serie di collaborazioni con multinazionali come Bayer, PPG Industries, Basf, Henkel ed altre. Negli anni successivi l'azienda si è consolidata in modo importante arrivando nel 1985 a superare i 25 dipendenti e raggiungendo un volume d'affari importante. 1986 Alla fine del 1985 lascio l'azienda, dando vita da solo, ad una nuova società di distribuzione, la Delta Chimica Srl, con sede e deposito a Trezzano S/N, nei pressi di Milano. L'attività è proseguita fino al 1992 con successo, tanto da interessare una importante azienda di Milano, leader nella distribuzione a livello nazionale di solventi ed intermedi per tutte le industrie, in particolare per i settori farmaceutico, resine e vernici. Tra Iempsa SpA e Delta Chimica viene trovato un accordo di fusione e nasce una nuova azienda, la Iempsa Delta Commerciale SpA, con sede e deposito in Trezzano S/N. 1993 La nuova azienda ha una struttura molto importante con vari depositi e uffici commerciali sul territorio nazionale, laboratori attrezzati, una organizzazione di vendita capillare e importanti risorse logistiche. La mia figura di socio operativo mi porta a ricoprire il ruolo di Direttore Commerciale con responsabilità sugli acquisti, sulle vendite e sulla logistica. Dal '93 al '97 crescita esponenziale con risultati molto importanti in termini di quote di mercato, fatturato, profitti e dipendenti. Nel 1997 una multinazionale tedesca di primaria importanza nel panorama mondiale, si interessa a noi. Inizia una trattativa che ci porta a cedere l'azienda all'inizio del 1998, io resto, su richiesta della nuova proprietà nel ruolo di Direttore Vendite Italia di Brenntag SpA, con sede a Milano in Via Kuliscioff, 22. Presto la convivenza con i tedeschi e con il mondo multinazionale si rivela per me molto difficile e dopo 11 mesi, all'inizio del 1999 decido di lasciare e avendo sottoscritto al momento della cessione un patto di non concorrenza di tre anni mi trovo libero, ma impossibilitato ad iniziare una attività in linea con le mie esperienze precedenti. 2000 Decido quindi di cercare un immobile industriale, dove poter iniziare a costruire un deposito con uffici con l'obbiettivo di iniziare una attività di logistica e trasporti

specializzata nella gestione e manipolazione di prodotti chimici. trovo un immobile da ristrutturare in un piccolo centro nei pressi di Mortara, Castelnuovo, in provincia di Pavia nel nord della Lomellina. costituisco la società denominata AT Service Srl e do inizio ai lavori. Nell'estate 2001, dopo aver ottenuto tutte le licenze e autorizzazioni necessarie, inizio l'attività di logistica conto terzi, inizialmente con pochi clienti che comunque nel giro di due anni crescono in misura importante tanto da saturare gli spazi disponibili in poco tempo. negli anni 2003 - 2005 vengono raddoppiati gli spazi coperti, da 7000 a 14500 m2, la struttura viene dotata di nuovi impianti di confezionamento, nuovi serbatoi di stoccaggio riscaldati e piazzali adeguati per la movimentazione. un deposito sicuramente moderno e all'avanguardia per i suoi impianti di sicurezza sia rivolti ai lavoratori, che all'ambiente. L'attività procede con successo e alla fine del 2007 vengo contattato dalla Brenntag SpA, la multinazionale che avevo lasciato nel '99, che mi propone di ritornare in azienda come Amministratore Delegato e mi affida la ristrutturazione della stessa, in quanto le cose non erano andate bene e negli anni si erano accumulate perdite consistenti.

2008 Accetto l'offerta e ad aprile 2008 affido la gestione di AT Service ad un amico ed inizio il nuovo lavoro, molto impegnativo fin dai primi giorni. La ristrutturazione va a toccare tutti i settori aziendali e i risultati si cominciano a vedere già nel 2009 con una netta inversione di tendenza che porta in breve tempo 2011/2013 ad ottenere buoni risultati a seguito dei quali Brenntag diventa leader in Italia nel campo della distribuzione di prodotti chimici per dimensione (500 dipendenti) fatturato (600 mil. €) 13 depositi sul territorio e quotazione alla Borsa di Francoforte del gruppo, con risultati molto positivi, profitti importanti e una serie di acquisizioni di aziende sul territorio nazionale che ne arricchiscono la gamma dei prodotti e il patrimonio, sia finanziario che di know how commerciale.

2015 Il raggiungimento di questi obiettivi, coincide con la scadenza del mio mandato, nell'aprile di quest'anno esco dal CDA e resto a disposizione di Brenntag SpA come consulente.

In questo periodo di relativo impegno, sto studiando un nuovo progetto, sempre nel campo della distribuzione chimica, che spero di poter realizzare nel 2016.

