



BREVE BIO

Nata con doppia cittadinanza italiana e tedesca, grazie a una formazione mitteleuropea ho assunto ruoli di responsabilità internazionale fin da giovane. Nel 1996 sono entrata in Agfa Gevaert, dove in 11 anni ho ricoperto incarichi internazionali nel change management, occupandomi di business process reengineering, sales force automation e sales controlling. Nel 2004, a 29 anni, sono diventata Direttore della Business Unit Agfa Photo Italia, con 38 milioni di euro di fatturato e un organico di 60 persone.

Tra il 2004 e il 2009 ho avviato la mia prima impresa e autofinanziato un Executive MBA al Politecnico di Milano.

Nel 2010 sono entrata in Johnson Controls come Marketing Director HVAC Service per l'Europa, dove ho ideato e lanciato ECONEO, un servizio basato sui principi LEED per focalizzato sul risparmio energetico. Nel 2012 sono stata promossa General Manager per la Svizzera, con sede a Ginevra.

Nel 2014 ho lasciato Johnson Controls per mettermi in proprio fondando insieme a mia sorella un'agenzia di comunicazione digitale.

Nel 2018, con il pensionamento di mio marito, sono rientrata in ambito corporate come Sales Director Sud Europa, poi Business Development Director Europa per Automated Logic (gruppo Carrier).

Nel 2022 ho accettato la sfida di guidare la trasformazione organizzativa di una cooperativa agricola in rapida crescita nel settore dei vegetali surgelati B2B, con due stabilimenti, 320 dipendenti e 760 agricoltori per oltre 8.000 ettari.

ESPERIENZA

- 2023 **Orto Verde / Covalm**
Direttore Generale (Senigallia / Rotella)
- 2020 **Carrier, Automated Logic**
Direttore Business Development Europa, Ancona
- 2018 **Carrier, Automated Logic**
Direttore Commerciale Sud Europa, Milano
- 2014 **nice&nesty – we dress you up for business**
Titolare con sede a Milano
- 2013 **Johnson Controls, System and Service**
Direttore Generale CH, Ginevra
- 2011 **Johnson Controls, System and Service**
Direttore Marketing HVAC Service Europa, Essen
- 2010 **Johnson Controls, System and Service**
Direttore Operations DACH, Essen
- 2008 **Fabrizio Boutique (Gruppo Fedrigoni)**
International Sales & Marketing Manager basata a Monaco
- 2004 **Siad Group Srl**
Titolare e azionista di maggioranza basata a Milano
- 2003 **Agfa Gevaert**
Direttore di Divisione, Agfa Photo Italy, Milano
- 2001 **Agfa Gevaert**
CRM & Business Analyst Europe, Leverkusen
- 1999 **Agfa Gevaert**
SAP Project Team Leader DACH, Antwerp
- 1996 **Agfa Gevaert**
Gestione Vendite e Servizio Clienti, Milano

COMPETENZE

- General Management
- Marketing & Comunicazione
- Digital Transformation
- People coaching
- Business Development

ISTRUZIONE

- 2018 Professional Coach (Milano)
- 2013 Lingua cinese livello HSK2 (Shanghai, Milano)
- 2011 LEED® Green Associate
- 2009 Executive MBA al MIP/ Politecnico di Milano
- 2004 Advanced Industrial Marketing Strategy, INSEAD
- 2001 Dr.Rosenkranz – Gruppendynamik (Monaco)
- 1996 Laurea Triennale in Economia Aziendale, Ludwig-Erhardt Schule (Karlsruhe)
- 1994 Diploma scientifico alla Scuola Germanica di Milano

CONTATTI



+39 342 838 1640



caeciliehechtel@gmail.com



Via Mulino di San Filippo 11, Polverigi (AN) Italy

Nata come cittadina italo-tedesco, la mia formazione multilingue mi ha permesso di assumere ruoli di leadership internazionale sin da giovanissimo. Infatti, a 29 anni ero a capo di Agfa Photo Italia, un'azienda da 38 milioni di euro con un organico di 60 persone. L'Italia è stato l'unico Paese a superare il budget nonostante le turbolenze e le incertezze causate dall'imminente fallimento del gruppo.

Nel 2005, dopo il fallimento, ho avviato iPrint®, il primo servizio online (premium) di fotolibri digitali in Italia, collaborando con un'azienda olandese di software (Albumprinter/Albelli) e un'azienda italiana di stampa digitale offset (Litoservice). Alla fine del 2007, iPrint ha raggiunto oltre 3.000 consumatori attraverso la nostra piattaforma online (oltre il 30% dei quali effettuava regolarmente nuovi ordini) e 300 rivenditori indipendenti affiliati. Per finanziare l'avvio di iPrint®, ho continuato a servire i clienti Agfa e ho iniziato a distribuire gli stessi prodotti di prima, acquistandoli dai nuovi proprietari. I prodotti variavano dai minilab ai materiali di consumo come carta fotografica, prodotti chimici, pellicole e ricambi per minilab. Nel 2008, quando ho venduto le mie azioni, le vendite erano pari a 2 milioni di euro all'anno.

Tra il 2008 e il 2010 ho frequentato un Executive MBA autofinanziato mentre lavoravo come International Sales & Marketing Manager per Fabriano Boutique, produttore italiano di carta e articoli di cancelleria di lusso.

Poco dopo aver completato l'MBA, sono entrata a far parte di Johnson Controls (JCI) come Direttore Marketing Servizi HVAC per l'Europa. Ispirata dai principi LEED, ho sviluppato ECONEO, un prodotto di servizio innovativo dedicato alla traduzione dei vantaggi tecnici in valore commerciale e risparmio energetico. L'obiettivo finale era di garantire contratti di assistenza e sostituzione di impianti del freddo. Con un time to market di 6 mesi, ho intervistato i tecnici sul campo per mappare le capacità tecniche dell'azienda, ho sviluppato il prodotto stesso (valutazione dell'efficienza energetica dell'edificio), il materiale di vendita per uso esterno, il playbook di vendita per uso interno, la formazione per i venditori e la formazione per i tecnici. Nei 6 mesi successivi, insieme al team di tecnici commerciali che avevo formato, abbiamo venduto e consegnato con successo il prodotto di servizio 10 volte in Germania, Svizzera e Italia.

Nel gennaio 2012 sono stato promosso a Direttore Generale Sistema e Servizi Svizzera con sede a Ginevra. Il volume d'affari in Svizzera superava i 10 milioni di dollari. Durante i 16 mesi del mio mandato, il ROS è migliorato dal 3% al 10%.

Nel 2014 ho lasciato JCI per concentrarmi sulla vita personale. Insieme a mia sorella minore abbiamo avviato un'agenzia di marketing e comunicazione digitale specializzata in aziende altamente tecnologiche. Abbiamo lavorato per aziende IT e clienti farmaceutici come Pfizer, Bayer e Novartis. Il fatturato era di circa 75.000 euro/anno.



Parallelamente all'agenzia di marketing e comunicazione, grazie al mio interesse personale per il cibo, ho avviato un'attività di distribuzione di alimenti biologici. Abbiamo selezionato prodotti biologici all'avanguardia, reclutato con successo 70 rivenditori di alimenti biologici in tutta Italia e sviluppato in autonomia un e-commerce (650 clienti finali registrati/2.000 visite al sito biologico al giorno/30 ordini al giorno). Le vendite sono state di circa 100.000 euro (il 40% tramite e-commerce B2C).

Nel giugno 2018 sono entrata a far parte di Automated Logic (ALC) come direttore vendite per il sud Europa. In questo ruolo ho guidato lo sviluppo di una rete di rivenditori autorizzati in Francia, Italia, Svizzera, Iberia, Balcani e Israele. L'obiettivo era di contrattualizzare una rete di integratori di sistemi, appaltatori M/E e società di facility management che garantissero una solida presenza territoriale. In tre anni la rete di rivenditori autorizzati è cresciuta da 2 a 20, oltre 75 ingegneri BMS sono stati formati e certificati, e ALC è stata specificata dagli studi di progettazione più di una volta nei mercati target.

Da gennaio 2022, contestualmente all'integrazione di ALC in Carrier, sono stata promossa a Direttore Business Development Europa della nuova divisione Carrier Controls. Il ruolo principale era quello di guidare l'adozione della tecnologia ALC nei prodotti Carrier e nei siti produttivi di Carrier in Europa.

Per motivi personali (sentivo la necessità di un ruolo più stanziale), all'inizio del 2023 mi sono unita al gruppo Covalm Orto Verde nel ruolo di direttore generale. Covalm Orto Verde è una cooperativa italiana leader nel settore delle verdure surgelate, che rifornisce importanti marchi terzi, tra cui Findus, LIDL, Aldi, Trader Joe's, Eurospin ed Esselunga. Il gruppo è il principale fornitore di piselli Findus per il mercato italiano. Con 220 dipendenti in due stabilimenti e oltre 8.000 ettari coltivati, ho guidato un programma di trasformazione incentrato sull'allineamento della governance, la riprogettazione della logistica e la scalabilità strategica. Per la prima volta nella storia dell'azienda, sono stati introdotti un budget dei costi e dei ricavi e un budget agronomico, sostituendo la precedente pratica di affidarsi esclusivamente alle previsioni di vendita. Inoltre, ho stabilito proiezioni finanziarie continue e modelli di monitoraggio operativo con previsioni trimestrali e revisioni settimanali dei processi più critici. Sotto la mia guida, sono stati implementati con successo la contabilità industriale, il controllo di gestione e l'integrazione ERP tra contabilità e logistica. Parallelamente, ho guidato la progettazione di un modello organizzativo adatto ad affrontare le sfide ESG emergenti.

Nonostante questi progressi, la profonda resistenza della governance e gli interessi non allineati della leadership hanno finito per limitare la capacità dell'azienda di adottare la strategia di trasformazione. A metà del 2025, in linea con i miei valori e la mia integrità professionale, dopo aver assicurato la transizione verso un nuovo direttore generale, ho accolto la volontà del CdA di essere sollevata dal ruolo.

