

19/08/2025

Hyundai Construction Equipment nomina Stefano Ferrando nuovo Regional Sales Manager per l'Italia

MACCHINE MOVIMENTO TERRA

NEWS



Testo di: Redazione

Hyundai Construction Equipment Europe ha annunciato la nomina di **Stefano Ferrando** come nuovo Regional Sales Manager CE per l'Italia. Ferrando supporta **Maurizio Chiarotti**, attualmente responsabile anche di altri mercati europei, rafforzando la presenza e l'efficienza commerciale del marchio sul territorio italiano. Con una laurea in ingegneria meccanica e oltre **20 anni di esperienza nel settore Construction**, Ferrando ha debuttato nel nuovo ruolo durante **Bauma 2025**.

Obiettivi della nuova nomina: espansione della rete distributiva e sviluppo commerciale

Nel suo nuovo incarico, Stefano Ferrando affiancherà la rete italiana, già seguita da Chiarotti, con l'obiettivo di incrementarne le **performance**, consolidare le **relazioni con i distributori** e guidare una nuova fase di **espansione commerciale** sul mercato nazionale.

Focus principali:

Sviluppo della rete di distributori

Strategie di marketing mirate

Omogeneità territoriale

Consolidamento delle aree già presidiate

La strategia Hyundai prevede una copertura più uniforme del territorio e una **maggiore riconoscibilità del brand** anche in termini di **immagine**.

La parola a Stefano Ferrando

“Professionalmente sono nato come ingegnere meccanico ma ho sempre ricoperto ruoli commerciali. Per quasi vent’anni ho lavorato nel mondo Construction con un’azienda leader nel mercato delle macchine compatte occupandomi prevalentemente del business delle attrezzature, dove per circa dieci anni ho avuto la direzione commerciale EMEA. Ho avuto anche esperienze nel settore Heavy gestendo mercati importanti a livello internazionale. Precedentemente ho lavorato nel settore automotive occupandomi sempre di commerciale ma anche di After Sales e Training”, ha dichiarato Stefano Ferrando.

“La strategia sviluppata in linea con Hyundai è quella di avere una maggiore presenza sul territorio, seguire i concessionari in modo più accurato. Abbiamo delle aree del territorio italiano da attenzionare; queste zone saranno oggetto di specifiche valutazioni, in particolare su come sarà più utile gestirle in sinergia con la rete attuale per ottimizzare le performance. Le zone che rientrano in questo programma di sviluppo sono alcune aree del nord e sud Italia, che contano piazze importanti e il mio obiettivo è quello di essere più riconoscibili anche da un punto di vista dell’immagine”, continua.

Inoltre, in merito alla **situazione del mercato italiano**, commenta: “I primi sei mesi del 2025 hanno registrato ottimi risultati da parte della nostra rete commerciale, al di là di qualsiasi previsione. Questa tendenza si è evidenziata già dal mese di gennaio 2025, che è cresciuta in maniera importante nel corso dei mesi successivi. La mia previsione è che probabilmente nel secondo semestre ci sarà un rallentamento delle vendite ma questo non inciderà sull’andamento dell’intero anno che per il nostro marchio sarà positivo. Sicuramente l’introduzione dei nuovi mini escavatori nel 2024 ha portato una crescita in termini di volumi, d’altro canto abbiamo registrato numeri importanti di vendite anche per gli escavatori di grandi dimensioni e per i dumper”.

Fonte: HD Hyundai Construction Equipment Europe