# Cimbali Group: Claudio Torresan è il nuovo Regional Sales Director Italy

20240312153943torresan-8cb9c431

Cosa c'entra il Teatro alla Scala con il caffè? Due mondi solo all'apparenza lontani, come dimostra la lunga collaborazione che, dal 2016, lega attraverso una sponsorship Cimbali Group (e il suo museo d’impresa MUMAC) con il Museo Teatrale alla Scala, impreziosito in questi mesi dall'allestimento della mostra **"Fantasmagoria Callas"**, ovvero il mito di Maria Callas raccontato da cinque protagonisti del panorama artistico contemporaneo: Giorgio Armani, Alvin Curran, Latifa Echakhch, Mario Martone e Francesco Vezzoli (fino al prossimo 30 aprile)

Quale location migliore, dunque, per l'azienda con sede a Binasco per annunciare davanti ai propri 'top clients' la nomina di **Claudio Torresan,** negli ultimi cinque anni General Manager della sede di Dubai con **responsabilità anche dei mercati di Medio Oriente, India e Africa**, e ora nuovo **Regional Sales Director Italy** di Cimbali Group.

Tanto più che, corsi e ricorsi della storia, il mito di Maria Callas e le macchine da caffè targate Cimbali condividono una data importante, il 1950. Per la prima, proprio allora avvenne il debutto nel teatro lirico milanese, mentre per l'azienda lombarda quell'anno coincise con il debutto di una macchina innovativa come la **Gioiello**, in grado di produrre un espresso con la crema (l'ancora adesso famoso **Cimbalino**).

Laureato all’University of Sussex in Ingegneria meccanica e business, appassionato di cicli e motocicli con all’attivo diversi progetti di endurance (uno dei quali gli è valso un Guinness World Record nel 2011), **Torresan è entrato in Cimbali Group nel 2017** dove ha maturato la sua esperienza professionale in ambito commerciale, con ruoli di crescente responsabilità sempre in contesti multinazionali.

“*Sono molto contento di presentare ai nostri top clients e alla stampa Claudio Torresan nel suo nuovo ruolo di Sales Director Italia. Claudio è un professionista esperto che ha guidato per cinque anni i nostri uffici di Dubai con risultati sorprendenti. Ha già accolto con entusiasmo le nuove sfide ed è un privilegio per noi averlo in squadra*”, ha commentato **Enrico Bracesco**, direttore generale di Cimbali Group, durante la presentazione del nuovo Regional Sales Director Italy. “*Abbiamo voluto presentarlo al Museo Teatrale alla Scala, un luogo ricco di storia, che sentiamo come una casa, vista la partnership che ci lega a questo teatro ormai da otto anni, riservando ai nostri top clients un’esperienza unica che ci auguriamo apprezzeranno*”.

Più in particolare, il supporto di Cimbali Group al teatro e al suo museo è iniziato nel 2016 con la sponsorizzazione della mostra **“Madama Butterfly, l’Oriente ritrovato. Foujita e Asari per Puccini”** presso il Museo Teatrale alla Scala, e proseguita ininterrottamente negli anni con la creazione di sinergie sia con il brand La Cimbali che con il MUMAC: dall’evento concerto al MUMAC con gli allievi dell’Accademia della Scala del 2017, alle dirette della Prima Diffusa del 7 dicembre nelle edizioni 2017-2023, fino alla condivisione di molti altri momenti di spettacolo e cultura, dentro e fuori dal Teatro.

Il legame si esprime anche con la presenza delle macchine emblema del brand La Cimbali nei foyer del Teatro. Quest’anno il **parco macchine è stato completamente rinnovato**: in un contesto come questo, è stata introdotto **LaCimbali M200**, una macchina per caffè espresso top **sintesi di eleganza e artigianalità Made in Italy**.