

## DIRETTORE MARKETING | BRAND MANAGER

Direttore Marketing con un'esperienza di più di 10 anni nel marketing di beni di consumo, principalmente nei segmenti cosmesi e benessere della persona, canali farmacia e profumeria. Comprovata esperienza di Group Marketing con responsabilità di coordinamento della strategia di marketing e di tutte le azioni di comunicazione per i mercati Europei e ruolo di controllo su alcuni mercati APAC. Esperienza in diverse realtà aziendali di medie e grandi dimensioni, sempre ricoprendo ruoli di carattere internazionale o con elevata interazione con mercati esteri. Comprovata esperienza nelle seguenti aree di marketing: sviluppo prodotto, strategia, definizione e implementazione piani marketing, definizione guidelines di comunicazione, trade marketing locale, e-commerce e social media marketing. Tra i Brand gestiti: Scholl, Clarins, Kiehl's.

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

Scholl Footwear - Fatturato 100ml€

Milano (Italia)

(SSL Healthcare S.p.A. dal 2011 a fine 2014 parte di Reckitt Benckiser S.p.A., venduta a Aurelius AG a fine 2014)

Direttore Marketing Europa

2011 - 2018

Marketing and Account Manager EMEA-APAC

2008 - 2010

Riporto diretto al CEO

### Responsabilità principali:

- Group Marketing Europa, definizione e implementazione dei piani marketing e della strategia di comunicazione on e offline
- Sviluppo prodotto in collaborazione con R&D e Regulatory (per Dispositivi Medici) e definizione dei prezzi
- Gestione del Trade Marketing Italia
- Coordinamento E-commerce (8 mercati Europei)

Gestito fino a 10 riporti Diretti (Brand, Product e Trade Marketing Manager) e 20 indiretti operanti sui mercati europei

### Risultati più significativi:

- Introduzione nuovo processo di sviluppo prodotto (2015): maggiore condivisione delle skus tra i mercati europei (da 62% a 90%), ottimizzazione costi di produzione delle campagne e uniformità di immagine del brand, progressivo miglioramento marginalità di prodotto (+7 bps da 2014 a 2017)
- Definizione copy/concept e produzione di campagne stampa e TV. Risultati della prima campagna TV sviluppata centralmente (2014): sell-out vs py (+17% in Francia; +10% in Italia). Esempi campagne: <https://bit.ly/2sEwzZo>; <https://bit.ly/2JiN9sg>
- E-commerce [www.scholl-shoes.com](http://www.scholl-shoes.com) lancio in IT, FR, ES, UK, D (2015), espansione in S, BE, CH (2016). Gestione piano commerciale e media: +30% fatturato 2017 vs 2016
- Creazione del Programma Internazionale di Formazione Clienti e Supporto alla vendita (2015-2017). Prima attività in Italia aprile-maggio 2015 su 400 farmacie (+13% sell-in; +56% sell-out vs py); in Francia maggio 2017 (+22% sell-out vs py); in Spagna marzo 2018 (+20% sell-in vs py)
- Strategia Digital: definizione e implementazione strategia social media, pagine FB Europa, Instagram, Pinterest, Digital PR, campagne Geolocal. In media +20% Fanbase nei mercati principali IT, FR, ES 2017 vs py; reach rate medio 4%
- Centralizzazione delle principali attività e della gestione degli investimenti di marketing Europa nonché della produzione dei materiali punto vendita (nel primo anno, 2012, risparmio 20% vs py)
- Definizione dell'attuale Brand Footprint "Scholl, Ama ogni tuo passo" insieme al team Scholl Footcare (2012-2013)
- Riorganizzazione della funzione marketing di Scholl Calzature nel 2012, dopo l'acquisizione da parte di Reckitt Benckiser
- Best Innovation Award da parte del Board di SSL Healthcare per il lancio di una nuova categoria di prodotto (2010)
- Creazione della funzione di Group marketing per il coordinamento delle filiali Europa e APAC (2008)

Clarins Italia S.p.A. – Fatturato 100ml€

Bologna (Italia)

Product Manager

2005 – 2008

Riporto al Direttore Marketing Italia

### Responsabilità principali:

- Product manager Make-up e Fragranze (fatturato 20ml€): gestione di tutte le leve di marketing, del budget media e promozionale
  - Dal 2007 Product Manager anche di Kibio marca di cosmesi bio: definizione strategia di go-to-market per il mercato Italia e preparazione piano di lancio
- Coordinamento di 2 Product Manager

L'Oreal Italy S.p.A.

Milano (Italia)

**Jr Product Manager** (stage 8 mesi a seguito del Master in Marketing Management)

2004 – 2005

Riporto al Direttore Marketing e Operational

Responsabilità principali:

- Product management, PR e Trade marketing per le marche Kiehl's e Shu Uemura
- Definizione della strategia go-to-market di Kiehl's per il mercato Italia
- Retail: preparazione del progetto di flagship store per Kiehl's, creazione del nuovo shop-in-shop (Tea Rose a Monza)

Hewlett Packard S.p.A.

Milano (Italia)

**SAP Specialist Sales Service**

2001 – 2003

Responsabilità principali:

- Sales support per la gestione dei grandi clienti (Elsag, Postel, Banca San Paolo, Ansaldo, Alenia)
- Membro del team Europeo per lo sviluppo di nuovi prodotti e servizi area sales

Saint Gobain S.p.A.

Cuneo (Italia)

**Assistente al Direttore Vendite Internazionale**

2000 – 2001

Responsabilità principali:

- Supporto al Direttore Vendite su clienti esteri (Bosch, A&G, Electrolux Zanussi, Whirlpool)
- Gestione dei subfornitori per attività dedicate ai clienti esteri

## ISTRUZIONE e FORMAZIONE

---

**Master in Marketing Management – 2004** - ISTUD – SCHOOL OF MANAGEMENT STRESA (VB) Italia

**Laurea in Scienze Politiche, tesi in Economia Internazionale – 1999** - UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PAVIA (110/110 lode)

**ALTRI CORSI:**

**TETA Seminar** – La personalità imprenditoriale del Leader – Milano 2016

**Digital Marketing** – CFMT Milano 2014

**Starting Project New Managers** – CFMT & SDA Bocconi – 2013

**Middle Management Leadership Development Program** – Londra Nov. 2012

Diversi corsi e seminari di business e management: ad es. negoziazione, business plan, business kpis, tecniche di presentazione, change management.

## CONOSCENZE LINGUISTICHE

---

**Italiano:** Madrelingua

**Inglese:** Fluente

**Francese:** Fluente

**Spagnolo:** Buono

**Tedesco:** Elementare