

Spett. Adami & Associati

Oggetto: Ricerca per DIRETTORE COMMERCIALE E MARKETING ambito GDO, Job ID 06038 , LinkedIn

Buongiorno, sono **Marco Cosma** e con riferimento a quanto in oggetto, vogliono trovare, di seguito, il mio C. Vitae.

Nel mio percorso professionale ho maturato ampie e solide competenze in ambito commerciale, in diversi ambiti merceologici tra cui: **Shiseido, Salvini gioielli, Levi's, Danone** e gestionale (**ASSIDIR, Cassa sanit. De Lellis**).

Competenza nella gestione, selezione, motivazione e formazione del personale, gestione rapporti con la clientela, **Sales, P&L, planning, category management, product marketing, trade marketing, product management, retail (canale farmacia), gestione economica finanziaria** in ambito Assicurativo, ciclo economico inverso.

L'insieme di tali conoscenze mi danno la possibilità di comprendere le tendenze, a volte di anticiparle, agendo per adattare le strategie o per crearne di nuove, gestendo al meglio tutte le opportunità.

Specificatamente alla ricerca in essere sottolineo l'esperienza in ambito **Retail farmaceutico**, che mi ha visto **studiare e portare ad operatività uno dei primissimi esempi di insegna comune in ambito farma**,  .

Ho all'attivo anche lo studio e la realizzazione di prodotti, nel settore cura persona, tra cui la linea courtesy & spa per la catena **Planetaria Hotels e Notebook** (fragranze) **progetto realizzato partendo da un mio studio**, e commercializzato da Selectiva s.p.a.

Ottima conoscenza del pacchetto office (**Excell/word/pwrpoint**) e dei sistemi gestionali **SAP, SAS, BOARD**.

Serietà, puntualità ed entusiasmo sono caratteristiche che completano il profilo.

Augurandomi di poter approfondire in un prossimo colloquio conoscitivo,

Distinti saluti,

Marco Cosma

cosmamar@yahoo.it

cell. +39 335 52 99 633 / +39 347 37 49 639

Via Giacomo Leopardi 23

Cogliate, 20815, MB

All My professional skills were verified, evaluated and certificate from Praxi (dott. Cristina Andreoletti).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.



Marco Cosma
Nato a Saronno, Va, il 3 gennaio 1963
Residenza: Via Giacomo Leopardi 23
20815, Cogliate, MB.
E-mail: cosmamar@yahoo.it
Cell: +39 335 5299633 +39 347 3749639

Esperienze professionali:

Dal 10/2014 – Oggi: Responsabile vendite Italia presso Selectiva S.p.A. (Aquilina , Pink Sugar, Paglieri 1876):

Divisione del gruppo Paglieri operante nel canale profumeria / misto (drugstore) attraverso una **forza vendite di 16 agenti plurimandatari e con un risultato di 10.8 mio/€ (+ 3.8% vs 2016).**

Responsabilità del ruolo: Pianificazione e gestione del P&L della divisione, coordinamento della struttura in termini commerciali, coordinandosi con la parte produzione/acquisti/planning per raggiungere gli obiettivi concordati ed autorizzati dal CDA in termini di redditività.

Il conto economico gestito è pari al 90% del totale investimenti.

La posizione partecipa direttamente allo studio dei prodotti, sviluppati poi dall'R&D.

Il riporto è al Direttore Generale del gruppo.

In parallelo a quanto sopra:

Dall'11/2014 allo 07/2017 Presidente della Cassa Sanitaria De Lellis (legale rappresentante)

La Cassa Interaziendale di Assistenza Sanitaria "Carlo De Lellis" è un ente senza fini di lucro il cui scopo è promuovere forme di assistenza sanitaria integrativa.

I beneficiari delle prestazioni della Cassa sono i dipendenti delle aziende associate.

Le aziende associate al luglio 2017 sono 226 per un totale di oltre 4500 assistiti con un volume di 22.000 sinistri/anno.

Dal 3/2014 al 10/2014: Responsabile Network Farmatua presso CTF:

CTF è una primaria realtà della distribuzione intermedia del farmaco, con **oltre 2700 farmacie servite** ed un **fatturato 2013 di 800 mio/€**. Il **network Farmatua è composto**, ott. 2014, **da 400 farmacie** con insegna comune.

Partendo dalla creazione di una piattaforma contrattuale unitaria, (considerando anche il contratto di rete CTF / SAFAR), abbiamo sviluppato il **Category** dei prodotti (OTC), **lay out** e piano merchandising, concludendo con la definizione di un'immagine unitaria delle Farmacie, creazione del sito.

In parallelo, abbiamo creato un progetto "Parafarmacia" realizzando l'apertura della Paraf. Rebasti di Broni, Pv. (l'apertura è avvenuta nel mese di agosto 2014).

Dal 5/2013 al 3/2014 Attività di consulenza in ambito Profumeria e Farmacia:

Realizzazione prodotti: Per conto della catena **Planetaria Hotels** ho studiato e portato alla realizzazione la nuova **courtesy** destinata agli ospiti; il progetto ha interessato il **ciclo completo della realizzazione**, dallo studio del prodotto alla realizzazione del pack.

Start Up: KDerma e Beautiful Nature (aziende di prodotti dedicati alla cura della persona (mercato di riferimento profumeria / erboristeria), per le quali è stato realizzato lo studio di fattibilità ed il business plan.

Prospect development nel settore Farmacia ed Erboristeria: Studio di fattibilità e valutazione dei potenziali, nel mercato italiano, di marchi farmaceutici esteri interessati a creare e sviluppare la parte dermocosmetica:

Valeant (USA), Esdor (SP), Lab. Merger (Ch).

Dal 02/2002 allo 03/2013, Shiseido Cosmetici Italia s.p.a., Sales Director Italia ed Ex Yugoslavia, Shiseido e Serge Lutens

Dal 2002 al 2005 Area Manager Centro Nord, **dal 2006** Sales Manager Italia e **dal 2007** Sales Director

La posizione riporta al V.P. Sales & Marketing ed alla posizione riportano, **70 risorse divise tra Vendite (agenti, K.A. e c. Area), Beauty C. e Back Office (customer service, uff. Beauty)**

Negli anni **ho operato l'avvicendamento di 12/18mi della f.v., l'inserimento di due Area Manager e dei K.Account.**

Responsabilità: **Gestione del conto economico**, partecipa alla definizione del 3Yplan.

Negli anni, ho gestito il **lancio** di diverse linee di prodotto di grande successo

es: **Future Solution, Body Creator, Benefiance, the Skincare, Sun Care e Makeup.**

Nel 2007 la filiale ha raggiunto un **fatturato di 69mio/€**, **nel 2011** la filiale Italia è stata la **"Best Performer"** delle filiali Europa.

Dal 2003 sono stato il responsabile per il ri-lancio in Italia dei profumi **Serge Lutens** arrivato ad un fatturato,2009, di **1.2 mio€ con 345 p.v.**

Dal 2011 al 2015 Vice Presidente di ManagerItalia Milano

Dal 2010 al 2014 Consigliere di Amministrazione di ASSIDIR., broker assicurativo con un fatturato annuo di oltre 100mio€ e circa 60.000 assicurati.

Dal 2000 al 2002, Salvini gioielli (gruppo Damiani), Direttore Vendite Italia

La posizione riporta direttamente all'A.D. Guido Damiani e prevede la gestione totale del marchio, forte di 63 risorse tra forza vendita, Customer Service e servizi vari divisi tra la sede di Milano e Valenza; ha la **responsabilità di tutto il ciclo del prodotto** (definizione delle collezioni realizzazione e commercializzazione) ed è **responsabile del risultato economico della divisione**.

Nel 2001 ho promosso e gestito la ristrutturazione della F.v. passata da 24 a 13 agenti.

Nell'anno 2001 la divisione ha realizzato un fatturato di 99mia/lire (massimo storico, grazie anche ad una serie di promozioni e nuovi prodotti, da me suggeriti).

Attestato valutazione diamanti e perle (Damiani).

Dal 1995 al 2000, Levi Strauss s.r.l.(Levi's) Capo Area Nord Ovest

La posizione riporta al Direttore Vendite e gestisce una squadra di 7 Agenti più 1 risorsa di Customer Service. L'area svolge **nel 1996 un fatturato pari al 18%** del totale azienda.

Questa posizione oltre alla gestione dell'Area di competenza supporta la Di.Ve. nella gestione dei clienti nazionali (La Rinascente, Coin) e **dal 1998 è anche responsabile del settore second & close out a livello nazionale** (15% del fatturato globale); tale incarico prevede la gestione diretta degli stock, la preparazione dei pacchetti d'offerta e la **supervisione globale sulle aperture degli outlet Levi's.**

Dal 1990 al 1995, Danone div. Italaquae (Ferrarelle, Boario, Evian), Capo Distretto Lombardia

Dal 1993 al 1995 Capo Distretto: La posizione riporta al C.Area Nielsen 1e2, e gestisce una squadra di 14 unità composta da **Venditori diretti, K.A., Agenti e Merchadiser**, per un **fatturato oltre 110mia/lire** vs un totale azienda di 420 mia/lire. **Il budget promozionale gestito direttamente ammonta a 2,6 mia/lire. Dal 1990 al 1993 National Account**

Sangemini Ferrarelle: Posizione con riporto al responsabile GD/DO. **Le insegne della GDO assegnate** sviluppano un **fatturato di 65mia/lire su 320 mia totali.** In questa posizione ho partecipato **alla fusione tra Sangemini-Ferrarelle e Boario** che ha portato alla creazione della soc. Italaquae.

Nel 1993 mi è stato assegnato il "Premio per L'eccellenza".

Dal 1992 facente parte del gruppo **Formatori interni**, un gruppo di 4, che studia ed eroga i corsi di formazione per tutta la struttura vendite.

Dal 1989 al 1990, F.lli SACLA' s.p.a., National Account Manager

La posizione riporta al Direttore Commerciale ed ha la responsabilità della definizione e gestione degli accordi in sede nazionale con le insegne della GDO, la supervisione degli accordi con le sedi periferiche della DO, gestite dai Capi Distretto su base territoriale. **Fatturato gestito 45mia/lire su 120 mia.**

Dal 1989 al 1989, Simmenthal s.p.a. (Gruppo General Foods), National Account Manager

La posizione riporta al Responsabile GDO e prevede la definizione e gestione degli accordi nazionali con alcune delle insegne DO e la supervisione degli accordi con le sedi periferiche delle stesse. **Fatturato gestito 95mia/lire su 380 mia.**

Dal 1987 al 1989, Beiersdorf s.p.a. (div. Cosmed) , Key Account

Prodotti: Nivea, Tempo, Hansaplast. **La posizione riporta al Capo Distretto.** Per i primi sei mesi la mia attività si è svolta nella zona **Trentino/Alto Adige** e prevedeva la gestione a livello di vendite di tutta la clientela, tradizionali e sedi locali della DO, operanti nel territorio con un **fatturato di circa 7,5 mia/lire**; Successivamente sono stato incaricato di gestire la zona formata da **Milano, Pavia** e relative provincie con **un fatturato di circa 5 mia/lire.**

Dal 1986 al 1987 Soc. Italo Britannica Manetti e Roberts (div. Toiletries), Venditore.

Inizialmente inserito come Jolly Key Account presso l'ufficio GD di Milano, dopo tre mesi mi è stata assegnata una zona composta dalle città e provincie di: **Novara, Asti, Vercelli, Alessandria (parte) e Torino(parte), la posizione riporta all'Ispettore Piemonte e Liguria** (il tgt di zona era cca 20.000 cartoni/anno).

Istruzione e formazione

1976/1982 Itas G. Bonfantini, Novara; Diploma di perito Agrario.

Lingue straniere: Inglese

- Advanced Degree Regent School Italia, 1989
- Intermediate Level, British Council Milano, 1999
- **Francese: Scolastico**

Pacchetti informatici:

Ottima conoscenza: Office (excel, word, Power point), Sap, B.I., Sas, Board, Lotus

Corsi di Formazione

CFMT: Accademia delle Capacità Manageriali, 3 moduli, gennaio – marzo 2003, Il Mktg di Conquista novembre 2003; Leadership 2005; Sales Overview ,1mo e 2ndo modulo,2006; L'Impresa Intelligente, aprile 2009.

Sport e Hobby: Ciclismo, Sci, Vela (auto-costruttore), Bricolage.

All My professional skills were verified, evaluated and certificate from Praxi (dott. Cristina Andreoletti).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.

