

## CURRICULUM VITAE

### INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

Indirizzo

Data e luogo di nascita

Telefono

E-mail privata - business

### ESPERIENZE LAVORATIVE

• Date (da – a) *Da Settembre 2009 ad Agosto 2012 (per chiusura del mercato italiano)*

• Nome datore di lavoro **Paramount Farms 11444 W.  
Boulevard - Suite 310 - Los Angeles, CA CA 90064-1544 USA**

• Tipo di azienda o settore *Paramount Farms è una azienda agricola, la più grande del mondo per la produzione dei pistacchi.(40% del mercato mondiale).*

• Posizione **Country Manager – Sales Director Italy**

- Principali mansioni e responsabilità
  - Inserire in GDO i pistacchi della Paramount Farms con il brand "Wonderful Pistachios"; Obiettivo raggiunto: a Luglio 2012 la **quota di mercato era del 4.5%**
  - Costruire il brand Wonderful Pistachios;
  - Aumentare nei consumatori la conoscenza delle proprietà nutrizionali e salutistiche del pistacchio;
  - Incrementare il consumo di pistacchi (frequenza e penetrazione);
  - Costruire la struttura di vendita; I costi di struttura sono stati considerati troppo alti in questo periodo di crisi.
  - Programmare le attività per la costituzione in 1 o 2 anni di una società Paramount Farms Italia.

• Date (da – a) *Da Febbraio 2004 ad Agosto 2009*

• Nome datore di lavoro **Mark-Up Consulting srl Via Agordat, 32 – 20127 Milano**

• Tipo di azienda o settore *Mark-Up Società di consulenza di direzione*

• Posizione **Senior Advisor**

*Le mie aree di competenza sono il Marketing & Sales e l'Organization & Management" e mi occupo sia di consulenza di direzione, sia di formazione del personale. In particolare:*

- 1) *Consulenza di Direzione:*
  - preparazione ed implementazione del piano aziendale, dei piani di marketing e lancio nuovi prodotti;
  - riorganizzazione della struttura aziendale (funzioni e job description);
  - costituzione della rete di vendita diretta e indiretta;
  - internazionalizzazione delle aziende (studio mercati e adeguamento prodotti).
  - Formazione/inserimento nuova generazione
- 2) *Formazione del personale:*
  - Come preparare il piano di marketing.
  - Come gestire il portafoglio clienti.
  - Come gestire l'area di competenza del personale di vendita.
  - Come determinare la politica di pricing.

• Date (da – a) *Da gen 2003 a febbraio 2004 (l'azienda ha chiuso a febbraio 2004)*

• Nome datore di lavoro **CIOKO INGREDIENTS ITALY S.p.A.**

*Via dei Rivi,16 Gossolengo (PC)*

• Tipo di azienda o settore *Semilavorati per pasticceria e per aziende dolciarie*

• Posizione **Direttore Operativo – General Manager - Dirigente d'azienda**

• Principali mansioni e responsabilità

**Riporto:** Amministratore Unico della Società.

**Mercato:** semilavorati per l'industria (cioccolato liquido e coperture).

**Responsabilità:** Coordinamento e conduzione di **produzione, acquisti, controllo qualità, ricerche e sviluppo, marketing, vendite, personale.**

**Fatturato:** € 7,5 mil.

**Canali di Vendita:** Pasticcerie, Laboratori Artigianali e Piccoli Industrie Dolciarie.

La società ha chiuso a Febbraio del 2004 a causa di alti e inutili investimenti decisi dalla precedente gestione ed avallati dalla proprietà, che hanno portato l'azienda alla asfissia finanziaria e poi alla chiusura nel 2004.

• Date (da – a)

• Nome datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Posizione

• Principali mansioni e responsabilità

*Da gen 1999 a dic. 2002*

**Noberasco S.p.A. – Regione Bagnoli, 5 17031 Albenga (SV)**

*Produzione e commercializzazione di frutta secca*

**Direttore Esecutivo – dirigente d'azienda**

**Ripporto:** CDA - Proprietà.

**Mercato:** *frutta secca, fatturato → € 39,00 mio.*

**Obiettivi raggiunti:** cambiamento culturale (da azienda familiare ad azienda manageriale), riorganizzare e coordinare le funzioni (Marketing, vendite, personale, produzione, amministrazione), motivare le risorse, introdurre nuove metodologie di lavoro: *Business Plan, Piani di Marketing, Controllo di Gestione, Piano di produzione.*

**Lanci realizzati:** Sett. '99 Viva La Prugna, (5 articoli), 8,0% MS (Quota di Mercato) in 2 anni. Ott. 2000 Linea Biologica di frutta secca (10 articoli), con il brand "Sole Luna".

Ho inoltre completato l'informatizzazione dell'Azienda, creando un cruscotto di controllo attività e automatizzando le attività di gestione ordinarie.

**Canali di vendita:** GDO Italia ed estero Migros (Svizzera), Billa (Austria), Mercator (Slovenia). Inoltre sono stati aperti i mercati di Croazia, Spagna e Malta, ).

• Date (da – a)

• Nome datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Posizione

• Principali mansioni e responsabilità

*Dal 1994 al 1998*

**Ilva Saronno S.p.A. Via Archimede, 259/311 21047 Saronno (VA)**

*Azienda operante nel settore super alcolici*

**International and Domestic Marketing Director – Dirigente d'Azienda**

**Ripporto:** Amministratore Delegato.

**Mercati:** responsabilità "worldwide" in particolare nei paesi strategici *Italia, Usa, Uk, Germania, Grecia, Spagna, Belgio, Olanda, Canada, Messico.*

**Fatturato:** € 70,00 milioni.

**Obiettivi raggiunti:** implementate le attività commerciali (*sales – advertising – promotion*). Budget gestito € 20,00 milioni (50% ILLVA e 50% Distributore Locale).

**Ripporti diretti:** 3 Brand Manager Italia, 3 Brand Manager Estero, 3 Promotori alle vendite per l'estero, 1 struttura di marketing per il Messico e una per gli USA.

**Canali di vendita:** Horeca, GDO, Distributori Internazionali (Italia ed Estero)

• Date (da – a)

• Nome datore di lavoro

• Tipo di azienda o settore

• Posizione

• Principali mansioni e responsabilità

*Da gen 1989 a agosto 1994*

**Gruppo Arena – Sommacampagna Verona**

*Largo consumo alimentare*

**Direttore Marketing (Italia ed Estero) – Direttore Divisione**

**Posizione: DIRETTORE DIVISIONE Pet Food**

**Ripporto:** Direttore Generale del Gruppo, fatturato € 15,00 milioni.

**Responsabilità:** Vendite e Marketing in Italia e all'estero.

**Ripporti:** 5 quadri.

**Forza di Vendita:** 29 Agenti pluricarta e 10 Concessionari.

**Canali di vendita:** GDO, Pet Shop, Rivendite Agricole.

**Posizione: DIRETTORE MARKETING** Divisione Arena Fresco. La posizione riportava al Direttore Generale della Divisione (fatt. € 170,00 milioni).

**Ripporti:** 6 Product manager; 3 Buyer

**Canali di vendita:** GDO, Macellerie.

- Date (da – a)
- Nome datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

*Da sett. 1983 a dic 1988*

**Sperlari S.p.A. – Gruppo Heinz Via Milano, 16 26100 Cremona**

*Largo consumo dolciario*

**Marketing Manager – dirigente d'azienda**

**Riporto:** Direttore Marketing.

**Responsabilità:** Prodotti Ricorrenza (Cofanetti, linea Natale, San Valentino, Festa della Mamma), Prodotti da Banco, Caramelle (sfuse, sacchetto), Mostarda di Frutta, Preparati per Gelati.

**Canali di vendita:** Bar, Pasticceria, Laboratori artigianali, GDO

- Date (da – a)
- Nome datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

*Da feb 1981 a agosto 1983*

**Sucor I Nostri Frutti – Ravenna**

*Largo consumo alimentare prodotti in scatola (pomodori, fagioli), succhi di frutta e surgelati*

**Responsabile marketing e vendite – quadro**

**Riporto:** Presidente del Consorzio.

**Obiettivi raggiunti:** Ristrutturata Rete Vendita (4 Capi Area, 60 Agenti pluricarta e Concessionari). Definita politica di canale, studio e lancio della Company Brand.

**Canali di vendita:** GDO, Grossisti

- Date (da – a)
- Nome datore di lavoro
- Tipo di azienda o settore
- Posizione
- Principali mansioni e responsabilità

*Da Luglio 1972 a Gennaio 1981*

**Alivar Spa (Bertolli – De Rica) C.so Vercelli – Novara**

*Largo consumo alimentare olio, prodotti in scatola (pomodori, fagioli, piselli, tonno, confetture di frutta)*

**Product Manager - Impiegato d prima categoria**

**Riporto:** Marketing Manager.

**Responsabilità:** Legumi in scatola, Provvista Sugo, Tonno, Contorni Pronti, Confetture Di Frutta.

- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Date (da – a)
- Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione
- Qualifica conseguita

1976

Studio Ambrosetti

Marketing base, Pubblicità, Ricerche di mercato.

Preparazione piano di marketing

1977

Scuola di Direzione Aziendale della Bocconi (SDA)

Marketing management, Market positioning, Segmentazione, Determinazione del prezzo, Politica prodotto canale, Conto economico.

1978

Istituto Issso di Milano

Marketing management

1964 – 1969

Istituto Scientifico Statale Plinio Seniore di Roma

Maturità scientifica

**CAPACITÀ E COMPETENZE**

**PERSONALI.**

**PRIMA LINGUA**

**ALTRE LINGUE**

**Italiano**

**Inglese – ottimo**

**Francese – Scolastico**

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi del D.lgs. 196/2003

Saronno, 23 Novembre 2015