

PROFILO

Senior Manager con oltre 25 anni di **esperienza direzionale** nel marketing, vendite e operations, iniziata nel **Largo Consumo** (Unilever), poi nel **Farmaceutico** (Bristol Myers Squibb) e sviluppata soprattutto nei servizi, nelle **Telecomunicazioni** (TIM) e nei **Trasporti** (Trenitalia). Dopo aver appreso l'arte del marketing nella grande scuola dell'Unilever, responsabile di prodotti del FOOD e delle politiche retail, sviluppa una lunga esperienza nelle Telecomunicazioni, dove gestisce tutte le leve del marketing, del CRM e delle politiche di vendita, del planning e della Customer experience. Significativa anche l'esperienza di Direttore Commerciale in Trenitalia, dove è responsabile del conto economico (della Lunga percorrenza, gestisce budget, offerta, pricing e revenue management, processi commerciali, introduce e sviluppa il CRM ed i canali digitali, guida la distribuzione diretta ed indiretta, nazionale ed internazionale. Al momento svolge il ruolo di **consulente strategico** per grandi e medie imprese di servizi ed è **membro di CDA** di grandi realtà quotate o partecipate dal MEF. Supporta la Fondazione scientifica EBRI nelle attività di marketing e Fundraising. È **docente a contratto di Marketing Internazionale presso l'università la Sapienza di Roma**.

INFORMAZIONI PERSONALI

Nome

ALESSANDRA BUCCI

Nazionalità

Italiana

ESPERIENZA LAVORATIVA

Data
Posizione ricoperta

5/2023- presente

Membro del consiglio di amministrazione.

Presidente del Comitato Nomine e Remunerazione, membro del Comitato Rischi e Sostenibilità, membro del Comitato per le Parti Correlate

Azienda

Cy4gate s.p.a.

Data
Posizione ricoperta

6/2022 – presente

Membro del consiglio di amministrazione.

Membro del Comitato Sostenibilità e del Comitato Parti Correlate

Azienda

Unieuro s.p.a.

Data
Posizione ricoperta

6/2021 – presente

Membro del consiglio di amministrazione.

Membro del Comitato Governance Remunerazioni e Nomine

Referente del Cda per la Sostenibilità

Azienda

Ferrovie dello Stato

Data
Posizione ricoperta

3/2020 – presente

Membro del consiglio di amministrazione

Presidente del Comitato Governance e Sostenibilità, Membro del Comitato Rischi e Remunerazione, Membro del Comitato Nomine e Parti Correlate

Azienda

Unidata s.p.a.

Data
Posizione ricoperta

3/2021 - presente

Consulente di marketing & fundraising

Azienda

Fondazione EBRI – Rita Levi Montalcini

Data
Posizione ricoperta

1/2019 - presente

Presidente e Senior Partner

<p>Azienda Principali attività e responsabilità</p>	<p>Join Group – Business Advisory Affianca i clienti nelle scelte strategiche e operative, sia con collaborazioni di tipo continuativo che su progetti specifici, attraverso un modello di consulenza basato su proposta, discussione e condivisione delle azioni da intraprendere. Contribuisce a valorizzare e ad accrescere la competenza dell'organizzazione delle aziende attraverso l'affiancamento al Management e il supporto nella digital transformation e nel change management. Fornisce soluzioni di business planning, piani industriali, brand strategy, assessment del posizionamento commerciale e distributivo e proposta di piano di marketing e commerciale, analisi del customer journey e disegno della full customer experience. L'area primaria di competenza è rappresentata dal mondo dei servizi.</p>
<p>Data Posizione ricoperta Azienda Principali attività e responsabilità</p>	<p>7/2019 – 7/2020 <i>Senior Partner Advisor</i> Arthur D. Little Data la grande expertise sulle industries Travel&Transport e Telecommunication, supporta e indirizza i relativi team di ADL nei progetti strategici e di crescita e nei programmi di trasformazione dei business models.</p>
<p>Data Posizione ricoperta Azienda Principali attività e responsabilità</p>	<p>9/2015 – 12/2018 <i>Marketing and sales director</i> Trenitalia Responsabile della strategia commerciale dei prodotti a mercato e contribuiti (Alta Velocità Frecciarossa, Frecciabianca e Frecciargento e Intercity) e della relativa implementazione sia a livello nazionale che internazionale. Gestisce tutte le leve del Marketing Mix operando sia sul segmento Consumer che Corporate. Definisce l'Asset Allocation in termini di rotte e prodotti, la politica di Pricing e Revenue Management, le azioni di CRM ed il programma di Loyalty, i servizi di intrattenimento e ristorazione a bordo e i servizi ancillari. Definisce la Strategia Digitale della Divisione di appartenenza e gestisce il sito web e l'App Trenitalia come canali di comunicazione, e-commerce e caring sia per l'Alta Velocità che in service per l'offerta Regionale. Responsabile dei canali di vendita diretti ed indiretti sia Consumer che Corporate e sia nazionali che internazionali. Gestisce un fatturato di 1,7 miliardi di euro e un budget di 200 milioni di euro con il supporto di un team di circa 300 collaboratori.</p>
<p>Data Posizione ricoperta Azienda Principali attività e responsabilità</p>	<p>11/2014 – 8/2015 <i>Direttore Customer Relations & Experience Consumer</i> Telecom Italia Responsabile dell'analisi dei pain points dei clienti consumer, della strategia e dei modelli di customer experience e di caring multicanale. Definisce e coordina i processi commerciali Consumer, volti ad ottimizzare l'experience e massimizzare la Customer satisfaction su tutti i touch point. Definisce gli obiettivi, la pianificazione ed il controllo delle attività di caring multicanale e di vendita telefonica e la gestione del processo di fatturazione. Coordina un gruppo di 110 persone.</p>
<p>Data Posizione ricoperta Azienda Principali attività e responsabilità</p>	<p>1/2014 – 10/2014 Direttore Vendite Consumer Centro Italia Telecom Italia Responsabile dell'implementazione della strategia commerciale per il fisso il mobile ed i contenuti di TI, su tutti i canali PULL Consumer, delle azioni di trade marketing territoriale e dei processi di supporto alle attività di vendita. Coordina una forza vendita di 258 persone ed una rete di vendita di oltre 1000 punti vendita.</p>
<p>Data Posizione ricoperta Azienda Principali attività e responsabilità</p>	<p>10/2012 – 12/2013 <i>Direttore Marketing Consumer Mobile</i> Telecom Italia Responsabile dei ricavi derivanti dai prodotti e servizi di comunicazione mobile (ca. 7,4 miliardi di euro). Gestisce il portafoglio di offerta e servizi complessivo (core business, servizi "tradizionali", servizi multimediali & internet) e delle relative leve di marketing mix per la clientela Consumer. Definisce le politiche di Go to Market e di gestione delle attività CRM (fidelizzazione, retention,</p>

loyalty). Coordina un team di circa 180 persone articolato in figure di product manager, project manager, market analyst, CRM & campaign manager.

Data 2/2011 – 9/2012
Posizione ricoperta *Direttore Marketing Business*
Azienda Telecom Italia
Principali attività e responsabilità Definisce la strategia di marketing volta a massimizzare la quota di mercato ed i ricavi del segmento di piccole e medie imprese e professionisti (ca. 3,5 miliardi di euro) definendo e assicurando il deployment del piano di marketing, l'indirizzo delle azioni commerciali, di vendita e del piano di comunicazione. Assicura lo sviluppo e la gestione del portafoglio dei servizi di TLC fissi e mobili indirizzati ai target e l'identificazione di nuovi service concept sulla base delle opportunità.

Data 6/2000 – 6/2010
Posizione ricoperta *Ruoli manageriali all'interno del Marketing Consumer & Business*
Azienda Telecom Italia

Data 5/1991 – 5/2000
Posizione ricoperta *Ruoli manageriali all'interno dell'area Marketing*
Azienda Unilever – Bristol Myers Squibb

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Date 1986 - 1990
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Laurea in Economia e Commercio
Università la Sapienza di Roma

Votazione: 110/110 con lode

Date 1986 – 1990
Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione Maturità Linguistica
Liceo Gaetana Agnesi – Roma

Votazione: 60/60

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Capace di guidare il **cambiamento**, con focus sul raggiungimento degli obiettivi e appassionata di teamwork.
Ottima **capacità comunicativa e relazionale**.

ALTRE ATTIVITA'

Professore a contratto per il corso di International Marketing management alla Facoltà di management Università La Sapienza. Relatore di Marketing presso varie altre Università di Roma (Luiss Guido Carli e Tor Vergata) e al Master MUMM.

Consulente volontaria per varie organizzazioni no profit (Amicus, Archè, FIO.PSD) per la definizione delle strategie e dei piani di Marketing e fundraising. Volontaria in Rancho Santa Fè Honduras per Nuestros Pequeños Hermanos

Operatore di Primo Soccorso BLS-D Salvamento Accademy per disostruzione e rianimazione cardiopolmonare ed uso di defibrillatore

MADRELINGUA

ITALIANA

ALTRE LINGUE

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

INGLESE

FLUENT

FLUENT

FLUENT

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

SPAGNOLO

BASE

BASE

BASE

ALTRE LINGUA

- Capacità di lettura
- Capacità di scrittura
- Capacità di espressione orale

FRANCESE

BASE

BASE

BASE