

Alessandra Bucci

Nazionalità: Italiana

Esperienze professionali

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 e del trade 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 (fatturato e costi di gestione) 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.

Membro del consiglio di amministrazione di Ferrovie dello Stato Italiane

Membro del consiglio di amministrazione di Unidata spa, società quotata all'AIM.

Presidente del consiglio di amministrazione di JOIN Group. Società benefit di business Advisory

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

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

JOIN GROUP

1/2019- Present ***PRESIDENTE E SENIOR PARTNER***

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.

ARTHUR D. LITTLE

7/2019- /72020 ***SENIOR ADVISOR***

Data la grande expertise sulle industries Travel&Trasport e Telecommunication, supporta e indirizza i relativi team di ADL nei progetti strategici e di crescita e nei programmi di trasformazione dei business models.

TRENITALIA

09/2015-12/2018 ***MARKETING AND SALES DIRECTOR***

Responsabile dei risultati economici, del budget, 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. È Responsabile dei canali di vendita diretti ed indiretti sia Consumer che Corporate e sia nazionali che internazionali. Propone gli investimenti necessari all'innovazione del business, dell'offerta e dei canali commerciali, valutandone, in accordo con le funzioni finanziarie, il ritorno economico. 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.

TELECOM ITALIA

11/2014-08/2015 *DIRETTORE CUSTOMER RELATIONS & EXPERIENCE CONSUMER*

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.

01/2014-10/2014 *DIRETTORE VENDITE CONSUMER CENTRO ITALIA*

Responsabile della 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.

10/2012-12/2013 *DIRETTORE MARKETING CONSUMER MOBILE*

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

02/2011-09/2012 *DIRETTORE MARKETING BUSINESS*

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

06/2010-01/2011 *RESPONSABILE OPERATIONAL PLANNING E PROJECT DEVELOPMENT CUSTOMER CARE*

Responsabile della pianificazione e del controllo delle attività di customer care per i servizi 119, 187 e 191, definendo e monitorando processi, SLA e KPI e cornici di costo e individuando le eventuali azioni correttive

07/2008-05/2010 *RESPONSABILE MARKETING MOBILE -CONSUMER*

02/2005-06/2008 *RESPONSABILE MARKETING MOBILE – BUSINESS*

07/2000-01/2005 *MARKETING MANAGER MOBILE CONSUMER*

04/1999-06/2000 *TRADE MARKETING MANAGER CONSUMER*

BRISTOL MYERS SQUIBB ITALIA

11/1998-03/1999 *RESPONSABILE MARKETING Divisione CONVATEC*

Si è occupata della strategia sia nel canale ospedaliero che nel canale Community (farmacie). Ha gestito l'armonizzazione e razionalizzazione di 2 linee di presidi medico chirurgici (stomia e

Si autorizza il trattamento dei dati personali ai sensi della legge 675/96

medicazioni), con riposizionamento prodotti, analisi redditività per prodotto, nuovi lanci, attività di direct marketing. Ha contribuito alla riorganizzazione della struttura Vendite (Key Account Managers e Product Specialists) e alla definizione di ruoli, competenze e potenzialità delle diverse aree, si è occupata direttamente della ristrutturazione del gruppo di Marketing, organizzandolo per progetti/target e non più per linee di prodotto. Ha fatto parte di gruppi di lavoro internazionali, coordinati dallo European Centre di Londra.

10/1997-10/1998 **MARKETING MANAGER linea WOUND & SKIN CARE CONVATEC**

UNILEVER ITALIA, divisione SAGIT (Ice Cream & Frozen Foods)

09/1996-09/1997 **TRADE OPERATIONS MANAGER (Findus, Algida)**

Si è occupata della definizione della strategia e delle azioni di category management e visibility in store della gamma di prodotti gelati e surgelati, massimizzandone la redditività e rotazione

05/1995-08/1996 **SENIOR PRODUCT MANAGER** dei brands *Sofficini, Pizza Regina, Speedypizza, Finburger Findus*

Si è occupata di tutte le leve del marketing mix dei prodotti, dallo sviluppo del concept al lancio/rilancio gestendone tutti gli aspetti di brand, di pricing, di promotion e di linee guida commerciali nel canale retail

01/1993-04/1995 **PRODUCT MANAGER**

05/1991-12/1992 **ASSISTANT Product Manager**

Istruzione e Formazione

1986 - 1990

Laurea in Economia e Commercio

Università Statale "La Sapienza", Roma
Voto di laurea: 110/110 con Lode

1980 - 1985

Maturità Linguistica

Liceo Linguistico "Gaetana Agnesi", Roma
Voto di maturità: 60/60

1990

Stage in **Procter&Gamble**

Conoscenze Linguistiche

Inglese

Ottimo - "Proficiency" dell' Università di Cambridge, 1986

Francese e Spagnolo

Scolastici

Altri interessi

Adoro la mia famiglia, amo il mare d'estate e d'inverno, pratico regolarmente jogging e nuoto, leggo appena posso.