

Alessandra Bucci

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.

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

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

Relatore di Marketing presso varie Università di Roma (La Sapienza, Luiss Guido Carli e Tor Vergata)

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 **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

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

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 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***

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

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.