



## Personale



## Lingue

Inglese



Trent' anni di marketing strategico, con importanti risultati raggiunti nei business e nella costruzione, guida e motivazione di organizzazioni di marketing e nella gestione del prodotto di livello mondiale. Gli ultimi otto anni hanno arricchito la mia esperienza con competenze di consulenza che hanno contribuito significativamente alla crescita e al business delle aziende per cui ho lavorato.

Appassionata d'innovazione sostenibile, orientata alla performance, amo guidare team e organizzazioni nello sviluppo del loro potenziale per affrontare sfide difficili e competitive. Partire da numero due per diventare numero uno è sicuramente la fonte principale della mia motivazione.

## Educazione e Qualifiche

### Laurea magistrale in Economia e Commercio

1978 - 1983

LUISS, Roma

Laurea in Economia e Commercio

Specializzazione in Marketing

110/110 e lode

### Diploma di scuola superiore in Studi Classici

1973 - 1978

## Esperienza professionale

### Founder & Partner

2012 - Presente

EVENBETTER CONSULTING s.r.l, Roma

Socio fondatore di EvenBetter consulting, una società di consulenza strategica il cui obiettivo è aiutare le aziende di beni di largo consumo ad aumentare il loro "valore" di mercato, migliorando la redditività, la sostenibilità e la posizione competitiva. La mia società sviluppa processi e progetti di "horizon visioning", branding, gestione del portafoglio e innovazione ed è composta da 5 consulenti senior e diversi collaboratori indipendenti, con esperienza basata sulla competenza acquisita per oltre trent' anni in società multinazionali, su brand e business locali e globali.

I nostri clienti sono aziende medio/grandi che hanno migliorato i loro risultati grazie al nostro supporto e ai nostri strumenti esclusivi.

### Vice President Food Innovation

2009 - 2012

UNILEVER EUROPE, Hamburg

Responsabile dello sviluppo long term dell'innovazione food Unilever.

Responsabile dello sviluppo del piano a 5 anni per Knorr Europa, coordinando un team di circa 60 persone.

Lancio di numerosi progetti d' innovazione in contemporanea in 5 paesi Europei.

Gestione del progetto di ottimizzazione della supply chain Europea (risultato: + 5 punti di margine), con il coordinamento di team di marketing, R&D, Consumer Insight, Technology, Supply chain e Finance.

Sviluppo del piano di innovazione per il disposal del brand Santa Rosa. Venduto nel 2011.

### Vice President Global Bertolli

2007 - 2009

UNILEVER GLOBAL, Milano

Membro del Global Food Board, riportando al Global Savoury EVP.

Responsabile dei risultati di P&L, dell' equity e dell'innovazione globale del Brand (700 ML €).

Responsabile di 3 gruppi di marketing e R&D globali (Europa, Australia e USA).

Risultati ottenuti:

Lancio Business di Bertolli frozen nel Nord Est USA (100 Mio \$ in meno di due anni).

Miglioramento della redditività e guadagno di quota di mercato in tutti i principali paesi.

Integrazione e formazione di team globali che hanno raggiunto piani, obiettivi e "best practice" comuni.

## Marketing e R&D Director

2000 - 2006

UNILEVER ITALIA, Roma

Membro del Board Unilever Italia e del Board Europeo, riportando al Chairman italiano.  
Responsabile dei risultati di crescita, profittabilità ed equity di Findus (fatturato 500 ML€)  
Gestione e integrazione dei reparti marketing e R&D (45 persone). Primo progetto di integrazione realizzato da un' azienda alimentare, è considerato una best practice.

Risultati ottenuti:

Crescita fatturato +10% in 5 anni,

Aumento significativo della Brand equity.

Lancio 4 Salti in Padella e That's Amore (150 ML € in 5 anni).

Rilancio dei Brand esistenti con significativo incremento di fatturato e marginalità.

## National Account Manager

1997 - 2000

UNILEVER ITALIA, Roma

Responsabile di tutte le negoziazioni nazionali e regionali con i clienti GDO Retail (circa il 90% del fatturato aziendale = 700 ML€, brand Findus e Algida), con risultati di crescita, miglioramento delle relazioni negoziali e profittabilità globale e per cliente.  
Gestione di un team di 30 persone, composto da 5 Key National Account Manager e 25 Regional Account Manager, riportando al General Sales Director.

## Category and Trade Marketing Manager

1995 - 1997

UNILEVER ITALIA, Roma

## Da Brand Manager a Marketing Manager

1987 - 1994

UNILEVER ITALIA, Roma

## Senior Account Manager

1986 - 1987

J. WALTER THOMPSON, Roma

## Junior Brand Manager Home Care

1985 - 1986

COLGATE PALMOLIVE ITALY, Roma

## Assistant Brand Manager

1982 - 1984

JOHNSON & JOHNSON ITALIA, Roma

---

## Competenze

Business and Brand Strategy ● ● ● ● ●

Competitive Strategy ● ● ● ● ●

Global Team organization ● ● ● ● ●

Business Model Analysis and Visioning ● ● ● ● ●

Fast Moving Consumer Goods ● ● ● ● ●

Presentation Skills ● ● ● ● ●

---

## Politica sulla riservatezza

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16.