

MANUELA ROGNONI

Data e Luogo di nascita:
30 Giugno 1979, Milano

Cellulare: +39 338 4684341

E-mail: manurognoni@gmail.com



ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da marzo 2019 ad oggi: ROYAL CANIN S.p.A. – Gruppo MARS (Milano)

da 03/2019 Regional Sales Manager – Canale Specializzato

Responsabile del coordinamento del team vendite di Area 2 (Nord Italia) all'interno del canale Specializzato (SPT).

Apr 2007 – Mar 2019: CARLSBERG ITALIA S.P.A. – Lainate (MI)

da 09/2015 Sales Manager OFF Trade & Export

Responsabile del coordinamento di tutto il team di vendite OFF Trade, circa 20 riporti tra diretti e indiretti. Principali responsabilità:

- Definizione budget del canale e allocazione su NAM, KAM e agenzie;
- Definizione budget di spesa e allocazione sui key customers;
- Presentazione e inserimenti dei nuovi prodotti in lancio presso clienti target;
- Valutazione ritorno economico degli investimenti ed efficacia promozionale;
- Negoziazione e chiusura contratti con le principali centrali di acquisto della GDO
- Da gen 2017, Responsabile dello sviluppo EXPORT di Birrificio Angelo Poretti

da 04/2014 Marketing Manager

Responsabile Marketing di Carlsberg Italia, con il coordinamento di un gruppo di 4 persone. Principali responsabilità:

- Brand Portfolio Management: definizione e attuazione del piano di marketing, CRM e co-mktg; gestione P&L dei prodotti; project management; analisi e identificazione di opportunità di mercato e monitoraggio della concorrenza; pricing e promozioni. Identificazione azioni di trade marketing sia sul canale ON che OFF Trade; Media e investimenti ADV; scelta e coordinamento agenzie.
- Innovation: sviluppo nuovi concetti e valutazione concetti di prodotti internazionali; ricerche di mercato quali-quantitative; implementazione concetto e lancio del prodotto sul mercato.
- Gestione della sponsorizzazione di Birrificio Angelo Poretti a Padiglione Italia EXPO 2015.

da 12/2012 Business Development Manager & National Account.

Responsabile di un gruppo di 3 persone.

Principali responsabilità:

- Gestione e sviluppo del Canale Horeca Organizzato e Clienti Speciali.
- Gestione di Esselunga, top customer del Canale GDO (OFF Trade).
- Internazionalizzazione del brand italiano Birrificio Angelo Poretti.

- da 09/2011 **National Account Manager Canale GDO (OFF Trade).** Responsabile dei clienti Esselunga, Finiper, Gruppo PAM e Gruppo Lombardini.
Principali responsabilità:
- Negoziazione dei Contratti con la Grande Distribuzione
 - Definizione e gestione del piano cliente
 - Attuazione della strategia aziendale sul field
 - Partecipazione alla nascita del progetto “Carlsberg strikers”, ovvero la creazione di una squadra di merchandiser con l’obiettivo di migliorare la visibilità dei brand sul punto di vendita, la quota spazio e la quota a valore.
- da 04/2011 **Regional Key Account.** Responsabile dei clienti Finiper e COOP Lombardia, con diretta gestione dei pdv della zona di competenza.
- da 01/2009 **Group Brand Manager.** Responsabile di un gruppo di 4 persone.
Principali attività e responsabilità:
- Brand Portfolio Management.
 - Creazione e sviluppo della gamma del marchio Birrificio Angelo Poretti.
 - Innovation di prodotto, dal concept al prodotto finito.
 - Sviluppo progetto pilota internazionale “Modular 20”, la prima birra alla spina senza aggiunta di CO₂, con fusto in PET e certificazione EPD.
- da 04/2008 **Brand Manager Tuborg & Birrificio Angelo Poretti.**
Principali attività svolte:
- Rilancio del marchio Splügen in “Birrificio Angelo Poretti - Tre Luppoli”: nuova ricetta, nuova visual identity, nuovo posizionamento di prezzo al pubblico. Dopo oltre 10 anni di mancati investimenti sul marchio, Splügen Tre Luppoli torna a comunicare con un nuovo spot TV e la sponsorizzazione come partner ufficiale del Giro d’Italia.
 - Lancio Tuborg Light – La prima birra con il 30% in meno di Kcal sul mercato italiano. Piano di marketing: definizione e implementazione (ATL, BTL).
- da 04/2007 **Brand Manager Tuborg,** Power Brand di Carlsberg Italia.
Principali attività svolte:
- Definizione e implementazione del marketing plan di Tuborg, con l’obiettivo di rilanciare e riposizionare il prodotto in Italia nel breve/medio periodo
 - Membro del “Power Brand Team”, un gruppo internazionale di lavoro costituito dai paesi più importanti di Carlsberg Breweries A/S
 - Analisi ed elaborazioni di dati interni, dati di mercato (IRI Infocensus, Audit e Ho.Re.Ca.), brand health (KPI e Millward Brown Tracking)

2003 – 2007 BARILLA G. e R. Fratelli S.P.A. – Parma

- da 09/2006 **Brand Manager Sauces & Condiments,** Divisione Pasta Meal.
- da 07/2004 **Brand Manager Frozen Ready Meals,** Divisione Pasta Meal.
- da 06/2003 **Assistant Web Development Manager,** Divisione Pasta Meal.

2003 – 2004 UNIVERSITA’ LUIGI BOCCONI – Milano

Collaborazione attività di ricerca universitaria e pubblicazioni su riviste specializzate (Es: Le pratiche di gestione dei talenti, Sviluppo e Organizzazione n.203).

2003 JOHNSON WAX – Arese (MI): Stage Area Marketing

2002 PROCTER&GAMBLE srl – Roma

Stage Area Human Resources, Learning&Development. Progetto di stage: “Training the trainers”.

2000 – 2004 ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DI MILANO

Collaborazione creazione e gestione del sito internet.

1998 – 2000 DATASPORT SERGIO CHIESA srl - Milano

Collaborazione alla gestione editoriale e datamining dell'agenzia giornalistica.

FORMAZIONE

2011 – 2012 Accelerated Leadership Development Program, programma di gestione e sviluppo talenti di Carlsberg Group, focalizzato su argomenti di Business Administration ed articolato in 5 moduli, ciascuno della durata di una settimana circa e organizzato nelle più importanti sedi del Gruppo (Danimarca, Gran Bretagna, Russia, India).

Aprile 2003 Laurea in Economia Aziendale presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano. Indirizzo di specializzazione: Organizzazione del Lavoro.
Titolo tesi: La gestione dei talenti – Approcci aziendali e prospettive individuali.
Voto: 110/110 Lode.

Luglio 1998 Maturità scientifica conseguita presso il Liceo Scientifico Statale “A. Volta” di Milano con la votazione di 58/60.

CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima dimestichezza con gli applicativi Office (Word, Excel, Powerpoint), conoscenza linguaggi html (Dreamweaver), ftp, posta elettronica, Internet Explorer.
Quotidiano utilizzo di sistemi di ERP (es: SAP), banche dati IRI e Nielsen, Foldernet.

CONOSCENZA LINGUE STRANIERE

Italiano: Madre lingua.

Inglese: Ottima conoscenza parlata e scritta.

Utilizzo quotidiano della lingua inglese per motivi professionali e personali.

Certificato “English for Business” London Chamber of Comm.&Industry (2001).

Certificato TOEFL per la lingua inglese (1998).

Spagnolo: Discreta conoscenza parlata e scritta.

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.


29/7/19