





INFORMAZIONI PERSONALI

Barbara Pesci



 Via Ugo Foscolo 2, 40065 Pianoro (Bologna). Italia
 Domicilio Viale delle Palme 75/b Ravenna (località Marina Romea). Italia

 051 774590  348 9491601

 bpesci@antoniorizzo-01.191.it

Sesso F

Data di nascita 26/08/1961

Nazionalità Italiana

 ESPERIENZA
 PROFESSIONALE

Dal 2010 ad oggi **Ravenna Farmacie s.r.l. – Direttore generale**

(Farmacie comunali, distribuzione all'ingrosso di prodotti farmaceutici)

www.farmacieravenna.com

Ravenna Farmacie è l'azienda che gestisce 16 farmacie comunali nella provincia di Ravenna, ed il magazzino/grossista che serve le farmacie del territorio, con una quota di mercato attorno al 40%, ed un fatturato complessivo di circa 70 milioni di euro. Il ruolo di Direttore Generale mi è stato conferito con l'obiettivo di modernizzare un'azienda complessa, applicando i principi del management ad una realtà tradizionalmente gestita al di fuori di logiche di mercato, che in un contesto di forte cambiamento stava perdendo concorrenzialità ed equilibrio economico.

Nel corso di questi anni ho operato un forte cambiamento organizzativo, invertendo il trend di bilancio, e riportando in utile il risultato economico, pur in un contesto di mercato fortemente sfavorevole.

I principali progetti:

- Forte miglioramento della governance aziendale, con implementazione del controllo di gestione, cambio dei sistemi informatici, attivazione del modello organizzativo 231/2001, cambiamento dei contratti integrativi aziendali. Implementazione di progetti di gruppo per la gestione a livello di holding dei servizi condivisi (paghe, Informatica, servizi legali, amministrazione). Attivazione di procedure per la selezione dei principali fornitori di servizi (assicurazioni, manutenzioni, sorveglianza, trasporti).
- Sviluppo dell'area farmacie, con rinnovo e rilocalizzazione dei punti vendita, implementazione di programmi fedeltà, rinnovo della comunicazione (web, stampa, cinema), formazione manageriale per i direttori di farmacia e commerciale per i farmacisti, lancio di linee esclusive ad alto margine. La produttività è aumentata (es: Ricette/FTE + 16,8%), il margine commerciale è aumentato (+2,9%)
- Riorganizzazione dell'area magazzino, con applicazione dei principi della Lean Production, l'attivazione di cruscotti per il controllo costante degli indicatori chiave, revisione completa delle procedure di ricevimento, picking, spedizione, gestione resi. La produttività è incrementata di oltre il 30% in termini di Riga Bolla/FTE e di Fatturato/FTE, consentendo contemporaneamente una riduzione

del lavoro straordinario di oltre il 50%.

- Miglioramento della cultura manageriale aziendale, con acquisizione da parte dei responsabili delle singole farmacie e dei reparti aziendali dei principi di gestione aziendale, delle tecniche di misurazione dei KPI relativi alla loro attività, e focalizzazione al risultato in termini di efficienza e di soddisfazione del consumatore

Dal 1993 al 2010

Coloplast S.P.A – Bologna

(Controllata da Coloplast A/S, multinazionale danese del settore biomedicale, 10.000 dipendenti nel mondo, quotata alla Borsa di Copenhagen)

www.coloplast.com

Inserita con il ruolo di Direttore Marketing ho assunto nel tempo responsabilità crescenti, fino alla carica di **Shared Service Director**, e di **Direttore Generale** ad interim (2008-2009). Ho coordinato un team di circa 50 persone suddivise fra logistica e magazzino, IT, ufficio gare, customer care, servizi generali e legali, acquisti e segreterie.

Questi alcuni degli incarichi assunti nelle diverse mansioni:

Shared Service Director/Direttore Generale (riporto al Direttore Generale Europa):

- Applicazione dei principi di Lean Production sia nell'area logistica che nell'area dei servizi al cliente: nel 2006 ho partecipato in qualità di relatore al congresso internazionale American Manufacturer Excellence (AME <http://www.ame.org/>) a Dallas (Texas-USA).
- Gestione degli acquisti e della negoziazione con i fornitori, in particolare per i trasporti, per la telefonia, per il parco auto;
- Responsabilità dell'ufficio gare, composto da 4 persone incaricate della partecipazione a circa 250 procedure concorsuali all'anno, per la fornitura ad ospedali e USL;
- Responsabilità dell'area legale con totale gestione dei rapporti di consulenza con gli studi legali esterni, contratti di agenzia della forza vendite esterna, composizione in via stragiudiziale di numerose controversie
- Con il ruolo di **Direttore Generale**, responsabile del processo di razionalizzazione dell'organizzazione, con una riduzione di circa il 30% delle posizioni, attraverso una procedura di mobilità, negoziata con le rappresentanze sindacali, e conclusa con successo senza impatto significativo sul trend di crescita

Direttore Marketing (riporto al Direttore Generale Italia)

- *Piena responsabilità di tutte le attività di Marketing in Italia nell'ambito delle strategie di Gruppo*
- Lancio di nuovi prodotti
- Creazione e lancio del sito web istituzionale e di siti monotematici dedicati a specifiche problematiche di salute;
- Creazione e gestione del servizio dedicato alla relazione con i pazienti: linea verde per la consulenza telefonica, sviluppo di campagne di direct marketing.

Dal 1988 al 1993

Gazzoni S.P.A – Bologna

(Azienda del settore chimico-farmaceutico per la produzione di prodotti dietetici ed integratori alimentari)

Inserita come Product Manager per integratori dietetici e profilattici, sono stata in seguito promossa **Group Product Manager** con la responsabilità di gestire, rispondendo alla direzione commerciale, le strategie di marketing per tutta la divisione farmaceutica.

In questo ambito il mio ruolo prevedeva:

- Creazione e discussione dei piani strategici annuali per le linee di prodotto;
- Lancio dei nuovi prodotti nel canale farmaceutico (LievitoVit, Lecinova/Leciplus, Selenium ACE., Kwai);
- Pubbliche relazioni e investimenti pubblicitari (televisione e stampa).

Dal 1986 a3 1988

Barilla S.P.A – Parma

(Azienda alimentare)

www.barilla.it

Dopo un breve periodo nelle vendite, in cui sono stata responsabile della zona di Taranto e Brindisi, ho ricoperto il ruolo di **Assistant Product Manager**.

In particolare ho svolto le seguenti attività:

- Gestione dei buoni sconto per tutte le linee di prodotto aziendali i;
- Lancio di pasta di semola integrale, e dei nuovi formati di pasta speciali (Bifore, Trifogli, Castellane);
- Collaborazione nella valutazione e controllo dei budget delle campagne promozionali e pubblicitarie.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

1981-1986

Laurea in Economia e Commercio presso l'università Bocconi di Milano

(Febbraio 1986; votazione 110/110 con lode)

Tesi di Laurea "L'impresa Familiare" - diritto privato – relatore prof. Gianguido Scalfi

Principali Corsi specialistici post-laurea:

1988: Il marketing delle aziende farmaceutiche (SDA Bocconi - Milano);

1996: IMP (International Management Programme - Dieu ; Sundridge Park Management centre, UK);

2000: Achieving outstanding performances - INSEAD – France;

2007: CMP - Coloplast international management program in collaborazione con IMD Lausanne, London Business School

2009: Mobilizing People – IMD - Lausanne

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
inglese	fluente				
francese	fluente				

(esperienza in multinazionale con gestione di progetti transnazionali)

ULTERIORI INFORMAZIONI

- Socio di Ba.Si s.n.cdi Barbara e Silvia Pesci

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Il sottoscritto acconsente alla pubblicazione del presente curriculum vitae sul sito dell'Università di Ferrara.



20/3/2019