



FRANCESCO PIRRO

Treviso, 12 agosto 1959

Via Crimea, 15 - Milano

Cellulare: +39 335 538 99 67

Email: francescopir@libero.it

LinkedIn: <https://it.linkedin.com/in/francesco-pirro-90b701a>

SINTESI DEL PROFILO PROFESSIONALE

- Approfondita esperienza Export, Marketing e Customer Service in aziende strutturate FMCG; inoltre, come libero professionista, ho sviluppato specifiche competenze nella gestione organizzativa e commerciale di realtà aziendali piccole e medie, sviluppando un profilo professionale decisamente versatile.
- Background internazionale, forte orientamento al risultato e al problem solving
- Leadership, capacità di gestione dei flussi aziendali e di motivazione delle risorse, stimolandone le competenze professionali e personali
- Parlo correntemente Inglese e Francese e comunico discretamente in Spagnolo

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Francesco Pirro S.a.s.

Aprile 2003 -

- Conduco un'attività di **consulenza in area commerciale per lo sviluppo e la gestione dei mercati esteri**.

Ho collaborato e collaboro con diverse aziende alimentari e con distributori in vari Paesi:

Deoleo S.A., Unilever Italia, Salumificio Rigamonti, Marsilli Spa, Minerva Oli Spa, Castelcarni S.p.a., Simonini S.p.a., San Michele S.p.a., Valtidone S.r.l., Italcario S.p.a., Satos S.p.a..

- Nell'ambito di tali collaborazioni la mia attività è stata rivolta prevalentemente allo sviluppo di progetti di internazionalizzazione della gamma italiana (Unilever, linea 4 salti in padella); alla creazione di una struttura di vendita all'estero e allo sviluppo delle vendite esistenti (Marsilli: da 4 a 8 mio di Euro di fatturato all'estero); alla gestione e allo sviluppo delle vendite in aree specifiche (Deoleo, Minerva); allo studio e messa a punto di prodotti specifici per clienti esteri (San Michele, Simonini, Valtidone).

Effegielle S.r.l. (Consulente)

Luglio 2016 - Agosto 2017

Effegielle è una Società produttrice di bilance e confezionatrici automatiche ad alto contenuto tecnologico.

- Come **Company Supervisor** ho contribuito a dare nuovo impulso all'attività commerciale attraverso una corretta definizione di obiettivi e strategie nonché tramite una migliore organizzazione dei flussi aziendali,

SPS Field Marketing & Promotion (Temporary)

Maggio 2014 - Marzo 2015

SPS è un'Agenzia di marketing promozionale che opera in tutto il territorio nazionale

- Come **Direttore Operativo** ho supportato la proprietà nella riorganizzazione dei flussi aziendali e nel riposizionamento del proprio marchio in un mercato estremamente competitivo e indifferenziato.

Agritalia S.r.l. (Temporary)

Gennaio 2013 - Dicembre 2013

Agritalia è una società di trading alimentare che opera esclusivamente all'estero, principalmente in USA

Marchi aziendali: Private labels, Bella Italia, Celio, Remo.

- Come **Commercial Director** ho operato un profondo mutamento culturale dell'Azienda con l'obiettivo di meglio rispondere in termini di organizzazione alla forte crescita del fatturato.

Magellano Soluzioni S.r.l. (Owner)

Gennaio 2005 - Dicembre 2012

- **Co-fondatore** di una società di consulenza di management per la distribuzione e la promozione di prodotti alimentari italiani nei mercati esteri e per l'introduzione di aziende straniere in Italia.

Ho sviluppato e gestito numerosi progetti di internazionalizzazione e di organizzazione dei reparti Export e Customer Service di diverse aziende italiane ed estere.

ARENA Holding S.p.a.

Gennaio 2001 - Aprile 2003

Marchi aziendali: Arena Fresco, Garbini, Chirichì, Arena Surgelati, Mare Pronto, Brina, Marsilli, Roccoverde, Cremeria del Lattaio, Gilardi.

Dimensioni: 780 milioni di Euro

- Ho costituito, come socio e Amministratore Delegato, Arena International, Società di trading appositamente creata per lo sviluppo e la gestione di tutte le attività export del gruppo (sviluppo fatturato da 0 a 5 mio di Euro). Ho assunto la responsabilità della costituzione e dell'organizzazione societaria e della gestione delle politiche commerciali e finanziarie.

CHIARI & FORTI S.P.A.

Giugno 1999 - Dicembre 2000

Marchi aziendali: Pandeia, Polenta Valsugana, Negrone, Fini.

Dimensioni: 180 milioni di Euro

- Ho assunto l'incarico di **Direttore di Divisione Export** e la gestione di 3 filiali (UK, CH e GER), 43 persone tra reparto commerciale, Back office, Logistica, Sales Administration, marketing, Planning e Customer Service. Come responsabile delle strategie di sviluppo e delle politiche commerciali, ho portato il fatturato della divisione da 20 a 32 milioni di Euro sia attraverso la crescita dei clienti esistenti sia tramite lo sviluppo di nuovi business (PL salumi Metro Germania).

NESTLE' ITALIANA S.P.A.

Maggio 1998 - Giugno 1999

Marchi: Buitoni, Perugina, Locatelli, Antica Gelateria del Corso.

Dimensioni: 320 mio di Euro

Export Manager Vismara & Business Manager Buitoni Fresco

- In qualità di Export Manager Vismara, ho operato una riorganizzazione del reparto export, riducendo del 60% il portafoglio prodotti, riportando il business al profitto ed incrementando il fatturato da 5 a 8 mio di Euro). Come Business Manager Buitoni Fresco ho riorganizzato il planning system e la logistica del marchio creando importanti sinergie tra le fabbriche e i diversi mercati europei.

KRAFT FOODS ITALIA

Febbraio 1995 - Maggio 1998

Marchi: Negrone, Fini, Simmenthal, Invernizzi

Dimensioni: 30 mio Euro di fatturato

novembre 1997 - **Export Commercial Operations & Customer Service Manager**

- Come responsabile della gestione ordini, logistica, fatturazione, Customer Service, ho riorganizzato il reparto introducendo la competenza per aree di business, migliorando i flussi di presa ordini, pianificazione di produzione e fatturazione.

giugno 1997 - **Export Commercial Operations Manager e Project Leader Nord America**

- Come responsabile Marketing, Planning, Sviluppo prodotti e Quality Assurance, ho portato le specifiche attività sotto un'unica direzione, rendendo il processo più fluido e in linea con le esigenze del reparto commerciale.

Come Project Leader Nord America, ho lanciato il marchio Negrone negli Stati Uniti tramite la creazione di un accordo di co-manufacturing con una società canadese e uno specifico accordo di distribuzione con una società di brokerage americana.

febbraio 1995 - **Export Area Sales Manager**

KARMA S.r.l.

Luglio 1993 - Febbraio 1995

- Come **consulente in area marketing e strategia d'azienda**, collaboro ad innovativi progetti di sviluppo di business (servizio di consegna a domicilio dal supermercato) e creazione di corsi di marketing interattivi (Regione Emilia)

C.P.C. Italia S.p.A.

Ottobre 1988 - Luglio 1993

Ottobre 1988 - Luglio 1993:

KNORR - Group Product Manager

SIMMENTHAL S.p.A.

Luglio 1986 - Ottobre 1988

Luglio 1986 - Ottobre 1988

SIMMENTHAL - Product Manager ed Export Manager

FORMAZIONE

Università Cattolica del Sacro Cuore: Master in Economia del Sistema Agro-alimentare con borsa di studio

Università degli Studi di Milano: Laurea in Scienze Agrarie

PROFILO PERSONALE

Sportivo praticante, ex rugbista a livello nazionale, pescatore a mosca, sciatore, volontario presso un'associazione senza fini di lucro per la lotta all'Alzheimer

Autorizzo, ai sensi dell'articolo 196/2003, al trattamento e alla comunicazione dei dati personali per lo svolgimento di qualunque processo di selezione o di valutazione del personale in linea con le esperienze professionali espresse nel c.v.