

SERENELLA CAMPANA

Cell. [REDACTED]

Mail: [REDACTED]

Indirizzo: [REDACTED]

ESPERIENZA PROFESSIONALE

CONSULENTE SENIOR: dal 1 marzo 2014 ad oggi.

Attività di Consulenza di Direzione per Aziende del settore privato e pubblico e per Fondazioni.

INCARICO DI CONSIGLIERE dal 30 novembre 2015 ad oggi, nel Consiglio di Amministrazione di SOELIA SpA, Gruppo che si occupa direttamente o attraverso società partecipate di distribuzione gas, raccolta e smaltimento rifiuti, verde pubblico, manutenzione immobili, pubblica illuminazione, farmacie, servizi cimiteriali, manutenzione ordinaria e straordinaria di strade e servizi ecomuseali.
Componente del Comitato Etico dal 18/12/2015.

MILANORISTORAZIONE SpA: Azienda Partecipata Pubblica che opera nel campo della Ristorazione Collettiva, prevalentemente scolastica e dei servizi di Riscossione Rette Scolastiche e di Facility. Sviluppava un fatturato di circa 85 mio € con 850 dipendenti.

Direttore Generale 4/05/2012 – 31/12/2013

Riportando al Presidente del CdA ho detenuto oltre alla rappresentanza legale, tutti i poteri di ordinaria amministrazione della Società, gestendo la struttura organizzativa composta da: Direzione Operativa (25 centri cottura, 700 centri di distribuzione dei pasti, 1 panificio, 1 magazzino centrale) Direzione Acquisti, Appalti e Legale, Direzione Amministrazione Finanza e Controllo, Ufficio Risorse Umane, Ufficio Tecnico, Ufficio Affari Generali, Direzione Sistemi Informativi e Riscossione Rette Scolastiche. La mission affidatami era quella di gestire la società raggiungendo sia obiettivi di miglioramento della qualità dell'offerta e del servizio che di efficienza gestionale, nel rispetto dei vincoli del Piano Triennale. In questo periodo ho partecipato attivamente ai CdA presentando Budget, Report periodici, Bilanci e Relazioni sulla gestione e proposte di deliberazioni.

I principali risultati raggiunti sono:

- Raggiungimento degli obiettivi di pareggio di Bilancio (anni 2012 e 2013) grazie ad azioni di efficientamento delle spese correnti della Società;
- Gestione della riorganizzazione della società garantendo un recupero di produttività vs. anno precedente e conducendo in prima persona le relazioni sindacali;
- Gestione del cambiamento che ha coinvolto la Società a vari livelli: es. nuova impostazione delle procedure di acquisto e di gare e appalti, nuove modalità di selezione, organizzazione e sviluppo delle Risorse Umane.

GRUPPO AUTOGRILL: dal 1/5/1999 al 31/3/2012. Autogrill è il primo operatore al mondo nei servizi di Ristorazione e Retail per chi viaggia. Nel 2012 presente in 35 paesi, sviluppava un fatturato di 5.700 milioni di € con circa 62.500 dipendenti e oltre 5.300 punti vendita.

Direttore Canale di Vendita "Città e Centri Commerciali" Italia dal 29/06/2010 al 31/03/2012

A riporto del Direttore Generale Italia e componente del Comitato di Direzione. Responsabile di 100 punti vendita situati nelle Città, nei Centri Commerciali e nei Factory Outlet, anche multistore, sia diretti che in franchising, che generavano un Fatturato di 140 milioni di euro con un organico di circa 2.000 dipendenti. Responsabile dello Sviluppo dei punti vendita, del Conto Economico, del piano Triennale, della pianificazione degli Investimenti e del Piano annuale delle attività del Canale.

La mission affidatami era:

- invertire il trend negativo di vendite del canale, ed incrementarne la profittabilità;
- gestire le relazioni con i principali attori del mondo dei Centri Commerciali e Outlet, anche come componente del Comitato Direttivo del CNCC (Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali);
- guidare la struttura organizzativa, attraverso riporti diretti (1 Resp. Sviluppo, 1 Resp. Marketing, 1 Resp. Operations e 4 Area Manager, 7 specialisti, le direzioni e il personale dei punti vendita) e di filiera (relazioni industriali, legale, progettazione, construction, controllo di gestione).

9/3/2016 *Serenella Campa*

Interventi attuati e principali risultati:

- le campagne promozionali hanno generato un incremento delle vendite del 4,5% al primo anno (stesso perimetro).
- le azioni sulla motivazione del personale e sul controllo dei costi hanno portato ad un aumento della produttività e del "controllable profit", generando un risultato di EBTDA di 2 mio sopra budget.
- nel corso del 2011 ho continuato il risanamento del canale effettuando 20 ristrutturazioni di locali, con crescita delle vendite in media del 20% e la razionalizzazione dei punti vendita.

Direttore Marketing & Innovazione e Progettazione Italia dal 1/11/2007 al 30/10/2010

Alle dipendenze del Direttore Generale Italia, e componente del Comitato di Direzione, Responsabile del Marketing, della R&D e della Progettazione architettonica per autostrada, strade statali oil e non oil, aeroporti e stazioni, città e centri commerciali, con fatturato 1.350 k€ oltre 600 punti di vendita multistore. Le responsabilità prevalenti hanno riguardato:

- la gestione del marchio Autogrill e del portafoglio di marchi Nazionali (Acafé, Spizzico, Ciao, etc...); assortimenti, prezzi, promozioni, attività in store, Pubblicità, CRM (gestione dei rapporti con la clientela, dei reclami e del sito internet), Loyalty ed eventi;
- lo sviluppo dei "concept store" e la "product innovation";
- la Progettazione architettonica completa per Autogrill Italia;
- gestione di una squadra di 33 persone con varie competenze tra cui 5 Dirigenti.

Tra i principali risultati conseguiti:

- ho intensificato i lanci di nuovi prodotti e "concept", es: Purogusto, Bar Motta, Titoli;
- ho varato le attività di new media, promozioni su web, concorsi a premi su facebook, nuovo sito, comarketing etc... con un incremento della copertura pubblicitaria a costi inferiori del 25%;
- le azioni messe in atto hanno contribuito a realizzare nel periodo una crescita delle vendite del 6% ed una crescita del controllable profit del 11%, nonostante la congiuntura economica negativa.

Direttore Ricerca&Sviluppo Italia dal 01/2004 al 10/2007

Alle dipendenze del Direttore Generale Italia la mission era quella di:

- creare la nuova funzione R&D (Ricerca e Sviluppo) con l'obiettivo di far leva sull'innovazione come fattore competitivo di successo;
- innovare tutti i "concept" aziendali, progettarne il format, i nuovi prodotti, i processi di produzione e partecipare alle decisioni relative agli investimenti per nuove aperture e ristrutturazioni;
- guidare come Project Leader vari progetti Aziendali tra cui AFuture, progetto strategico internazionale nella direzione della sostenibilità, con numerosi stakeholder interni ed esterni.

Concept Director Europe (2002 - 12/2003) (Snack Bar & Restaurants)

Alle dipendenze del Direttore Generale Marketing Strategico Europa, Responsabile della definizione di un Concept Portfolio Europeo e di alcuni prototipi innovativi di Bar e Ristoranti, testati con successo in vari Paesi Europei.

Food&Beverage Manager Italia e Europa (1/5/1999 - 2002)

Il ruolo affidatomi prevedeva la creazione e sviluppo della nuova funzione Food&Beverage Italia e successivamente Europa, coordinando i F&B Manager dei paesi Europei: I, F, E, B, NL, D, A, CH, G.

NESTLE' ITALY (1997 - 1999) : Nestle' e' il leader mondiale in nutrizione, salute e benessere.


Marketing Manger Business Unit FoodServices.

La Business Unit fatturava circa 40 milioni euro. La mia mission era il lancio del marchio Nestle' Foodservices in Italia e la gestione del marketing della Business Unit.

AUTOGRILL S.p.A./MOEVENPICK GROUP (1989 - 1997)

Responsabile Commerciale Marche' Moevenpick (Gruppo di progetto Internazionale) dal 1995 al 1997.

In precedenza ho ricoperto ruoli nella Direzione Marketing sino a quello di **Senior Product Manager**.

09/03/2015 

ISTRUZIONE:

MASTER EXECUTIVE "CONSIGLIERI DI CDA E SINDACI DI SOCIETA' PUBBLICHE E PRIVATE responsabilità, competenze e leadership" presso la Business School del Sole 24 Ore di Milano, Edizione 2014/15 che include un Modulo sulla Leadership al femminile.

EXECUTIVE MASTER IN MANAGEMENT DELLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI EMMAP Dic. 2013 - Feb. 2015 presso la Scuola di Direzione aziendale Università Bocconi di Milano con conseguimento dei titoli:

- Titolo di Executive Master in Management delle Amministrazioni Pubbliche (corso di perfezionamento Legge 341/1990) da parte di SDA Bocconi.
- Diploma di Specializzazione della Scuola Superiore di Pubblica Amministrazione (da parte di SSPA).

IL QUADRO NORMATIVO DELLE SOCIETA' PARTECIPATE: presso Paradigma, Torino il 10 e 11/10/2013.

Ho seguito vari **CORSI DI SPECIALIZZAZIONE** professionale tra i quali i più significativi:

- Moduli 1,2,3 e 4 di formazione dei dirigenti per il Macrosettore ATECO B) (I2007) nuovi adempimenti previsti dall'accordo Stato Regioni del 21 dicembre 2011. Presso il datore di lavoro Milanoristorazione SpA - dal 22 maggio al 2 agosto 2012;
- Valutare un'Azienda: criteri e metodologie (13/03/2012) presso CFMT (Centro di Formazione Management del terziario);
- La lettura del Bilancio per non addetti (6 e 7/03/2012 e 12 e 13 /04/2012) presso CFMT;
- Introduzione alla gestione finanziaria dell'Impresa (20 e 21/03/2012) presso CFMT;
- Potenziare la Leadership (22 e 23/09/2011 e 11 ottobre 2011) presso CFMT;
- Customer Satisfaction (28 e 29/09/2010) presso CFMT;
- Boston Consulting Group: Partecipazione al XVIII Seminario per l'Alta Direzione sul tema "People Advantage, la priorità competitiva per l'occidente" (13/11/2008);
- Corso SDA Bocconi sulla Leadership al femminile (3/10/2008);
- Corso CoreConsulting per Autogrill: la creazione del Valore in Azienda (11/09/2006);
- Centro per la Formazione Nestlé: Finanza e Controllo per Manager (15, 16 e 17 /06/1998);
- Ernst&young: partecipazione alla formazione sulla Balanced Scorecard Strategica (05/2000)

In precedenza ho frequentato corsi sui seguenti argomenti:

Change Management, Lavorare in Team Internazionali, Presentare in Pubblici, Project Management, Operations per Capoarea (6 mesi), Lo sviluppo dei nuovi prodotti, Corso di Management Nestlé, Corsi di Marketing Base e Avanzati presso Tesi.

Partecipazione come docente/ testimonial a vari Corsi Universitari Seminari e Convegni (Università Bocconi, Tradelab, Università di Padova).

LAUREA IN ECONOMIA POLITICA presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi di Milano - 19/12/1988, voto di Laurea 102/110.

LINGUE CONOSCIUTE:

Italiano: Madrelingua Inglese: Buono Francese: Scolastico

CONOSCENZA INFORMATICA:

Competenze nell'utilizzo di Office, e programmi di programmazione (Project), Data Warehouse (analisi dati e Key Performance Indicators aziendali) e cruscotti strategici direzionali.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Codice in materia di dati personali, di cui al Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 e successive modificazioni.
Milano 09/03/2016



09/03/2016
