

CURRICULUM VITÆ

Nome **Andrea**

Cognome **ROSELLA-MUSICO**

Data e luogo di nascita **14 Agosto 1970 – Milano (Italia)**

Cittadinanza e Stato civile **Italiano – sposato, 2 figli**

E-mail e telefono andrea@roseland-consulting.it – Cell. **+39-335-7592169**



Ampia esperienza nel mondo delle FMCG in contesti internazionali, spaziando dalle funzioni Amministrative (5 anni) a quelle della Supply Chain (12 anni) e delle Vendite (3 anni). Dopo aver sviluppato un progetto imprenditoriale nel mondo del fitness (6 anni), ho attualmente costituito una società per la consulenza alle PMI.

ESPERIENZE LAVORATIVE

**ROSELAND-
Consulting
MILANO – AYAS
Giu. '20 – oggi**

Mettendo a frutto l'esperienza maturata nella mia carriera professionale, ho costituito Roseland Consulting che ha la finalità di assistere le PMI nel loro percorso di crescita e di miglioramento continuo e nel superamento delle fasi di difficoltà trasformandole in opportunità di riposizionamento e di sviluppo.

In particolare, Roseland Consulting si pone a sostegno dell'imprenditore e del management nella pianificazione delle scelte strategiche, nell'implementazione dei piani di azione, nell'ottimizzazione della gestione finanziaria, nel governo dei processi di cambiamento.

I migliori risultati nel supporto di realtà imprenditoriali sono stati nei seguenti ambiti:

- Sviluppo di nuovi Canali di Vendita, in accordo con le strategie aziendali
- Implementazione di nuovi processi "Order to Cash"
- Creazione di processi più efficienti e funzionali in ambito Supply Chain, in concerto con gli operatori logistici esterni
- Ottimizzazione delle funzioni Amministrative (prevalentemente Controllo di gestione) con relativo re-design dei processi coinvolti.

**BODYeVai S.r.l.
MILANO
Gen. '14 – Mag. '20**

Con alcuni ex Manager e Imprenditori abbiamo fondato BODYeVai S.r.l. con l'obiettivo di introdurre in Italia un nuovo Concetto di Fitness basato sull'elettrostimolazione muscolare. Le mie aree di Responsabilità sono state:

- Amministrazione (processo ordini in contanti, pagamento delle imposte, relazione con consulente aziendale esterno, ecc.)
- Finanza & Controllo (Gestione del flusso di cassa, Relazione con le banche, ecc.)
- Amministratore HR (Contratti, Impiego, Pagamenti mensili e licenziamenti)
- IT (Implementazione e miglioramento continuo del sistema di gestione fatto in casa)
- Struttura (Manutenzione Studi, Relazioni con i Fornitori)

Tutto ciò, in aggiunta a sviluppo franchising, rapporti con istituzioni e partner istituzionali.

**MARS Italia
MILANO
Dic. '12 – Gen. '14**

In qualità di membro del Consiglio di Amministrazione di MARS Italia, sono stato responsabile del **canale Out of Home** per le categorie gelati e cioccolato.

Avevo la Responsabilità di **€ 40 milioni di Fatturato** sui canali **Impulse & Vending**, la supervisione di **40 FTE** e il monitoraggio di oltre **3.600 Vending Machines** di proprietà. Sono stato anche responsabile delle attività di **marketing commerciale** e della gestione dei grandi **clienti** (Autogrill, IVS, Argenta, Lo Spazio, Dolcitalia, Lekkerland, ecc.)

**MARS Italia
MILANO
Nov. '11 – Nov. '12**

Membro del Consiglio di Amministrazione di MARS, ho avuto responsabilità nelle aree:

- Pianificazione degli acquisti e logistica
- Servizio clienti e controllo qualità

Tutte queste Attività erano svolte per tutti i Mercati/Categorie (Pet-food, Cioco, Gums, Food & Ice) in cui l'Azienda è coinvolta in Italia (circa 300 mio di Fatturato lordo), su tutti i **Canali** commerciali, portando avanti – congiuntamente con i responsabili marketing ed i direttori vendite – tutte le strategie di Vendita relative. Il budget logistico gestito è stato di circa **€ 15 mio**, con la supervisione di **20 FTE**.

**Unichips
MILANO
Dic. '10 – Set. '11**

Riportando direttamente alla proprietà, ero responsabile della Logistica:

- Pianificazione degli acquisti
- Servizio clienti e controllo qualità
- Magazzino e trasporto primario e secondario

Gestione di un gruppo di **25 FTE**, ero responsabile di un Budget di oltre **€ 19 milioni**, con forte collegamento alla **Divisione Vendite**, avendo la responsabilità diretta delle operazioni di consegna degli oltre 170 Depositi di Vendita locali. Avevo chiari obiettivi di efficienza e obiettivi di riduzione dei costi.

Mellin Italia S.p.A.
(Danone Group)
MILANO

Feb. '06 – Nov. '10

Membro del Consiglio di Amministrazione di Mellin S.p.A., con responsabilità nei settori:

- Pianificazione degli acquisti
- Servizio clienti (Front Office & Back Office) & Logistica
- Riscossione di crediti

Tutte queste Attività sono state legate al Mercato del Baby (circa 250 milioni di euro di Fatturato per l'azienda) su tutti i principali **Canali commerciali**, portando avanti – congiuntamente con la Direzione Commerciale – tutte le Strategie di Vendita relative.

Con un team di **24 FTE**, ho lavorato su progetti volti alla ricerca di efficienza nei processi:

- Passaggio da 2 Magazzini a 1 con una diversa "Route to Market" e con un elevato risparmio nella gestione dei costi e delle scorte
- Re-Engineering dell'intero processo Order-to-Cash, integrando le attività di Cash Collection all'interno del Servizio Clienti.
- Nuovo processo di previsione acquisti per raggiungere il massimo livello di dettaglio (Sku, sub-canale, mese) e riducendo il livello di inventario del 20% anno su anno

Cadbury Italia S.p.A. (ex Pfizer)
LAINATE (MI)

Giu. '00 – Gen. '06

Membro del Consiglio di Amministrazione di Cadbury Italia S.p.A., responsabile delle seguenti aree:

- Supply Chain Italia e Malta, con relativa Gestione costi.
- Gestione commerciale del mercato maltese e relativo conto economico.

Con un team di **19 FTE**, ero responsabile delle seguenti attività:

- Gestione dei distributori Cadbury a Malta (con una crescita delle vendite del 10% anno su anno nei 3 anni della mia gestione).
- Pianificazione della domanda e pianificazione della produzione per l'Italia e Malta.
- Logistica e gestione dei fornitori terzi.
- Immissione ordini e Gestione agenti, Attività promo e Reporting vendite interno.

Attività relative a tutti i **marchi** Cadbury: nazionali (Charms, Sanagola e Saila), internazionali (Cadbury Chocolate, Saila, Vita-C, Hollywood, Bubbalo, Dulciora, TNCC, Snaps, Jellies, ecc.) e marchi di terze parti (Pringles P&G, Unilever's Mentadent).

Tutto questo su tutti i **Canali commerciali**: Commercio tradizionale (circa 230.000 tra Bar e Tabacco (c/o Grossisti e Agenti), GDO (circa 23.000 Punti Vendita, tutte le principali Catene Italiane) e Discount (il principale Player Italiano).

Warner Lambert
LAINATE (MI)

Mar. '98 – Mag. '00

Ho coperto la posizione di **Controller**, avendo le Responsabilità di tutte le attività di reporting, pianificazione e controlling con una forte attitudine alle specifiche necessità e peculiarità delle **Vendite e del Marketing**.

Robert Bosch S.p.A.
MILANO

Nov. '96 – Mar. '98

Nell'ambito del **Controllo di Gestione**, sono stato responsabile del Reporting e dell'Analisi dei conti economici di due Aree Commerciali (rispettivamente con Ricavi di circa 160 e 90 Miliardi di Lire) utilizzando SAP e un'Applicazione di Controllo "fatta in casa".

Lkw Walter KUFSTEIN – AUSTRIA

Gen. '95 – Ott. '96

Transport Manager per traffici su strada ed Intermodale tra Italia e Germania, con responsabilità diretta di un team 4 HC e spostamento di circa 30 camion al giorno.

In questo periodo austriaco ho avuto la possibilità di sviluppare e ampliare le entrate ed il traffico di quest'area, oltre a migliorare la mia conoscenza della lingua tedesca.

ISTRUZIONE E LINGUE

Università Comm. "L. BOCCONI"

Ottobre 1994 – Laurea in Economia con indirizzo in "Economia Aziendale", specializzazione "Organizzazione del Lavoro" ed una votazione di 105/110.

Lingue

Lingua madre italiano, molto fluente (lettura, conversazione e scrittura) sia in inglese che in tedesco, per quest'ultima grazie anche ai due anni trascorsi in Austria.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali in base al regolamento europeo 2016/679.