

Curriculum vitae di Roberto Lion

Dati anagrafici

Nato a Padova il 9 dicembre 1965

Residente a

Tel : ·

Email: ;

Curriculum studiorum:

1985: Licenza media superiore conseguita presso il Liceo Classico Barbarigo- Padova

1992: Laurea in Economia Aziendale conseguita presso l'Università Cà Foscari (Venezia)

Lingue:

Inglese fluente parlato e scritto

Spagnolo sufficiente parlato

Francese sufficiente parlato

Curriculum professionale:

Maggio 2018-Oggi

D&D Italia- HDS spa- produzione e conservazione di conserve vegetali :

Amministratore Delegato e Direttore Generale di HDS spa.

Dopo aver prestato attività di consulente per il gruppo D&D Italia al fine di acquisire un'azienda operante nel settore alimentare focalizzata nel food service, il CDA della stessa mi ha offerto di guidare il turnaround della società HDS spa acquisita nel maggio 2018, da me già precedentemente gestita dall' Aprile 2015 al marzo 2017:

Fatti chiave:

- Razionalizzazione portfolio (-350 Sku's non strategiche- lancio 50 sku's corenti con il core business)
- Ottimizzazione di costi fissi per 2 mil €
- Cambio modello logistico e distributivo.
- Ebitda 2018 ebitda 2018 -1,2 mil. Forecast 2019 +1 mil.

Dicembre 2017- oggi:

ICA FOOD srl: consigliere d'amministrazione, con incarico di supervisione per gli aspetti commerciali , nmarketing e logistica.

Giugno 2017 – oggi

RL Consulting SAS- Amministratore

Consulenze effettuate:

HDS- scatolame alimentare - consulenza strategica export

Prime group: MKT Salmone affumicato e altri ittici consulenza strategica , vendite GDO e MKTG

Molino Rachello- farine e prodotti per panificazione: consulenza strategica HORECA

ICAFOODS- snack: consulenza strategica area commerciale -logistica-supply chain (processi e organizzazione).

F.lli Branca distillerie: Executive manager

Negrini Salumi: consulenza strategica export e dettaglio Italia.

Io VEG- alimenti vegani e vegetariani: consulenza strategica , vendite GDO e MKTG

Marzo 2015- 31 Maggio 2017

HDS SPA- specialità alimentari italiane

Proprietà di NEM SGR, fondo di Private Equity.

Fatturato 35 mil €

Dipendenti 35

Agenti Italia (Plurimandato)240: 190 Robo, 50 Dega

Export managers agenti 5

Ruolo ricoperto: Managing director e ad interim export director

Principali progetti gestiti :

1)Da due a una forza vendita in Italia . Nuova politica commerciale, nuovi processi

2) Creazione e gestione diretta nuova struttura internazionale estero. Da un direttore a 5 area managers. Da un ufficio ordini a un customer service. Visite annuali (in affiancamento) ai principali distributori (circa 50)e gestione diretta di alcuni mercati complessi (Centro america, Russia) 3)

Nuovo magazzino e nuova logistica.

4) Chiusura fabbrica prodotti gelo (ittico).

5) In generale riduzione di costi per 2,5 milioni di €

6) Nuovo mktg mix per Robo e Dega: Pack, supporti, Immagine.

7) Gestione passaggio di proprietà da Gruppo Tuo a Nem Sgr. Giugno 2016

Giugno 2011 – Ottobre 2014.
Gruppo Pellegrini S.p.A-Milano

Fatturato 500 mio Euro (60 estero)- 7500 dipendenti (6000 Italia- 1500 Estero)

Ambito di attività: Servizi: Ristorazione aziendale, sanitaria, scolastica e commerciale. Pulizie e servizi integrati. Buoni pasto. Vending Machine. Vendita di derrate alimentari e produzione di carne.

Ruolo ricoperto: Direttore Generale:

Riporto gerarchico: Presidente- unico azionista

Riporti diretti:

- 5 Direttori di Business Unit
- Direttore HR , QA, Sicurezza.
- Direttore IT , Amministrazione e Finanza.

Principali progetti gestiti ed implementati.

- Nuova Organizzazione e gestione del credito
- Nuovo ERP (da BPCS a Microsoft AX Dynamics- consulente Avanade)
- Buono pasto elettronico (E card- Ecoupon- Egift- consulente Sinergetica)
- Sistema gestionale vending machine (Vega)
- Cambio modello logistico-distributivo food
- Progetto Menu Wellness e Vegan per la Ristorazione

Principali achievements : CAGR + 2% - mercato -2%, Ebit stabile , Miglioramento PFN 44 mio euro, fatturato nuovi clienti 2011-14: 30 mio euro.

Ho coordinato inoltre le attività delle filiali estere di Pellegrini catering Overseas (Lugano) in Libia, Congo, Camerun. Angola, Mozambico, Nigeria e Yemen fino al maggio 2014, fino alla nomina di DG dedicato per la sede di Lugano.

Gennaio 2006 – Maggio 2011 : Galbani biG- Lactalis Group :

Fatturato mondo 17,5 MLDEuro

Fatturato Italia 1,2 MLD Euro (1,05 MLD caseari ; 0,15 MLD SALUMI) ; 3000 dipendenti

Ottobre 2008- Maggio 2011: General manager biG- Commercial director Italia. Riporto gerarchico: Amministratore delegato.

Direzione e coordinamento delle strategie e operation sales , trade mktg, logistiche e gestionali di:

- 1) Business unit modern trade (giro d'affari circa 500 mio Euro) gestita da un sales director:
 - 3 Customer teams negoziali (organico di 18 unità) : Nazionale , Internazionale, Gdo Territoriale.
 - 1 Team di In Store execution (organico di 70 unità)
 - 3 Teams di negoziazione periferica divisi in tre region (organico di 21 unità)

- 1 Team di trade Mktg : gestione delle attività di category, customer Mktg , Contract development strategy e Space management. (organico di 8 unità)

2) Business units normal trade e food service :

Struttura di Tentata Vendita Galbani(organico 1200 unità su 110 filiali) coordinate da due staff di trade mktg,(uno per il canale retail , uno per il food service) , da tre Capi Area sul field, uno staff di Distribution development (4 risorse) addetto alla manutenzione dei giri e dei modelli di vendita sul territorio.

Giro d'affari gestito ca. 550 Mio Euro.(150 Do small; 160 Food Service; 240 Normal trade)..

3) HR Dpt guidata da un responsabile HR con uno staff di 5 risorse.

4) Partnership mngt dpt : Danone e Ferrero. 2 risorse

Principali progetti gestiti: integrazione delle strutture commerciali Lactalis(Invernizzi, Locatelli, Cademartori, President) e biG (Galbani) con strategie commerciali ad esse correlate; nuova organizzazione modern trade ; nuovo processo di customer business planning.

Principali achievements: mantenimento Ebitda pre integrazione; miglioramento di 17 punti del free cash flow fino al 90% raggiunto nel dicembre 2010.

Gennaio 2006 – settembre 2008: General Manager BU Normal trade & Food Service:

riporto gerarchico amministratore delegato

Giugno 2003 - Gennaio 2006; Galbani spa (BC partners private equit fund).

Marzo 2005-Gennaio 2006:Deli-Counter & Food Service Director(Cheese & Meat) (Fatturato 550.000 K EURO):

Riporto gerarchico :Amministratore delegato

Principali responsabilità: gestione del passaggio organizzativo da BU Cheese e Meat a Bu self service e BU Deli-counter e Food service.Gestione del risultato (fatturato e profitto) cross-channels e crosscountries generato dal portafoglio prodotti Banco gastronomia e Food service; gestione delle leve del marketing- mix ad esso correlato ed attivazione delle stesse in Italia ed all ' estero.

Agosto2004-Marzo 2005, Business development manager Deli Counter e Food Service Cheese (Fatturato 320.000 K Euro). Riporto gerarchico CHEESE BU Director

Giugno 2003-Luglio 2004: Channel manager Normal trade e Food Service (Fatturato 300.000 K euro). Riporto gerarchico Commercial director

Birra Forst SpA (Merano) Dicembre 2000- Maggio 2003 Fatturato 70 mio Euro:

Direttore Vendite e Marketing.

Principali responsabilità: definizione ed implementazione delle strategie di vendita e marketing per il canale Gdo ed il canale Horeca ;

Gestione dell'organizzazione di vendita: 3 Area manager, 25 Regional manager (di cui 10 agenti) per il canale Horeca, 1 Responsabile Gdo con uno staff di tre risorse

Principali achievements: Fatturato +12% CAGR. Forst nel 2003 diventa Mkt leader a volume nel comparto Birra alla spina, grazie alla ridefinizione del portafoglio distributori (150 nuovi

concessionari) e consolida la sua presenza nel canale GDO con una distribuzione ponderata che passa dal 8 al 40%. Lancio del marchio Menabrea Original in GD.

Settembre 1997- Novembre 2000: Unilever Italia div. VandenBergh (Milano)

1999-2000: **Partnership manager** gestione della partnership distributiva con il gruppo Campari dei prodotti a Marchio Lipton Ice Tea: Cagr + 20% dal 1998 al 2000-Definizione e gestione dei processi commerciali, logistici, Mktg e trade-ktg legati al rapporto.

1998-**Group Product manager Lipton** (Fatturato 110 MLD Lire)1998, 2 risorse gestite, Gestione del Mktg-mix del marchio Lipton

1997:**Brand & Channel manager Horeca Lipton Ice Tea** (Fatturato 40 MLD Lire) Principali achievements: Ebitda brand da -4 MLD Lire a + 4 MLD Lire anno 1, attraverso la completa ridefinizione del business system (sourcing, logistica, distribuzione, suppliers, Mktg operations)

1994- 1997 : SanPellegrino SPA (Milano)

1995-1996: **Product manager Bibite** SanPellegrino, Recoaro (Acqua Brillante)e Pejo. Giro d'affari gestito 110 MLD Lire(Cagr + 3%).gestione del Mktg – Mix dei marchi e delle operations di trade mktg ad esse correlate.

1994-1995: **Key account manager Gdo** (Veneto e Friuli), marchi Panna e SanPellegrino: Cagr + 18% nei due anni, giro d'affari 12 MLD Lire

1985-1991: SISA supermercati (Padova):

Junior-buyer : categorie gestite: Beverage (Spirits – Soft drinks-Water); Grocery, SAFO.

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi della legge 196\2003