

Curriculum Vitae di Roberto Grazioli

Dati personali

Roberto Grazioli

Formazione scolastica

Laurea in Scienze politiche ad indirizzo economico conseguita presso l'Università Statale di Milano: tesi di Laurea in Economia Aziendale (104/110) sui prodotti alimentari per l'infanzia.

Istud 58° corso per il general management

Studi di marketing (Ambrosetti), di marketing strategico (Porter), di gestione del personale (Hay)

Lingua straniera conosciuta

Inglese

Esperienze lavorative

2005–oggi **Titolare I-food sas** ,società per la consulenza di marketing ad aziende alimentari medie-piccole e la rappresentanza commerciale delle stesse presso la grande distribuzione, grossisti o concessionari, avvalendosi anche di una rete di agenti esterni.

2001-2005 **Amministratore delegato commerciale** della Montana Alimentari , azienda del gruppo Cremonini per la produzione e la commercializzazione di salumi e carni in scatola .
Principali risultati: rilancio del settore carni in scatola ,ristrutturazione rete di vendita , sviluppo della pressione sul canale discount. (+ 25% all'anno)
Fatturato gestito 125 mio euro, , 7 mio investimenti annui, gestione di 25 persone dirette e tre dirigenti, oltre alla rete di vendita (130 agenti)

1998-2000 **direttore commerciale** Cortebuona SpA (Gruppo Cremonini). Azienda per la produzione e la commercializzazione di salumi . Principali risultati : innovazione di prodotto, rinnovo offerta, inizio attività di comunicazione.
Fatturato gestito 60 mio euro, 4 mio annui investimenti, 18 persone gestite dirette e due Dirigenti, oltre alla rete vendita (90 agenti)

1996-1998 **direttore commerciale** Gruppo Locati , società per l'ideazione, la produzione, e la commercializzazione di articoli promozionali destinati soprattutto al mercato alimentare. Principali risultati; sviluppo del cliente Mars Europe(+ 200%)

1992-1995 **direttore marketing** Sital SpA (gruppo Rana), e responsabile marketing innovazione Gruppo Rana
Principali risultati: Lancio del marchio Nonna Amelia, sviluppo della pasta non ripiena,

promozioni al consumo on pack come scelta strategica

1983-1991 **marketing manager** Italgel (Gruppo SME), società per la produzione e la distribuzione di alimenti surgelati. Principali risultati: lancio di linee alta qualità (Valle degli Orti, Mare Fresco) e sviluppo degli hamburger surgelati in collaborazione con il Gruppo Cremonini.

1980-1982 **servizio clienti** della A.C. Nielsen Company, società per le ricerche quantitative di mercato. Principali risultati: aumento del del fatturato sui clienti assegnati (Recoaro, Italgel, Consorzio Parmigiano Reggiano) e sviluppo del numero dei clienti

1974-1980 **impiegato** presso il Monte dei Paschi di Siena alla sede di Milano (ufficio titoli, ufficio estero)

Esperienze in consigli di amministrazione

Montana Alimentari SpA

Salumi d'Emilia SpA

Buona Italia do Brasil

Futura Conad srl

Autorizzo il trattamento dei dati personali in base alle disposizioni della legge 196/03