

Profili e carriere

a cura di Mauro Cesare Albera

Per la rassegna completa delle segnalazioni pubblicate in questa rubrica, digita **"Profili e carriere"** nel Largo Consumo Information System – Argomenti, nomi e numeri del largo consumo food e non food – il motore di ricerca www.largoconsumoinformationsystem.info

ALLO SVILUPPO DI OGILVY & MATHER

All'insegna dello sviluppo le nuove cariche attribuite in **Ogilvy Italia**, l'agenzia di adv guidata da **Guerino Delfino**. **Sergio Baratelli** (dopo anni come direttore generale di Ogilvy & Mather a Milano) è diventato managing director della sede romana con il compito di acquisire nuovi clienti sul territorio romano e di farne un'agenzia full service in cui lavoreranno tutte le discipline in modo integrato. «Sono certo che Sergio abbia le caratteristiche per ricoprire quest'importante ruolo: nel gruppo da tempo, dirige la sede romana ormai da 2 anni e conosce bene Ogilvy e il nostro approccio alla comunicazione», ha dichiarato Delfino. Nella sede di Milano, invece, il nuovo direttore generale è **Daniele Cobianchi**, che ha maturato esperienze per importanti clienti (**Autogerma Div. Skoda, Prosciutto di Parma, Sony, Mediaworld, Canon, Banca Intesa, Bmw, Campari, Honda Automobili, Bwin, Moto Guzzi, Fila**), ha lavorato come account in **Ccp Dentsu, Div Bbdo e Löwe Pirella** e ha contribuito all'affermazione di **Cayenne Italia**.

UN ACCOUNT EXECUTIVE IN LORENZO MARINI

Lorenzo Marini & Associati ha scelto **Rossana Ciccarone** come account executive in virtù della sua specializzazione nel settore del marketing dei mercati internazionali e esperienza maturata in **The Beef Milano** come account junior collaborando, tra l'altro, con importanti clienti (**Ac Milan, Corriere della Sera, Gazzetta, Gruppo Rcs, Moschino, Stroili Group**). Nella nuova veste riporterà direttamente a **Daniele Pelissero**, avendo come obiettivo

di supportare le strategie e i contatti con i clienti dell'agenzia e le operazioni necessarie per implementare i new business. Per questo si occuperà principalmente dei rapporti con **Car-glass, Dreher, Felisi, Glenfield e Le-fay resorts**.

DIRETTORE EXPORT IN G. BERLUCCHI

Per rafforzare il settore commerciale, **Guido Berlucchi**, leader del metodo classico, ha deciso l'ingresso in azienda di **Alessandro Vella** in qualità di export director. Vella opererà per il consolidamento e lo sviluppo del brand nel mondo, implementando il team export, sia all'interno dell'azienda sia nei mercati di riferimento, attraverso strategie commerciali e marketing di ampio respiro supportate da investimenti mirati. Nel nuovo incarico, riferirà a **Paolo Ziliani**, consigliere d'amministrazione con delega al commerciale e al marketing. Vella ha maturato dal 1998 significative esperienze nel mondo del vino: il suo percorso professionale annovera lunghe permanenze come resident manager in Brasile e Usa, prima per **Zonin** (dal 1998 al 2005 area export e business development manager) e in seguito per **La Gioiosa-Villa Sandi** (dal 2005 al 2009 export area manager e Usa sales director).

NUOVO GESTORE PER IL FONDO HERALD

Henderson Global Investors ha nominato **David Turner** gestore del fondo Herald, il fondo immobiliare paneuropeo specializzato nel settore retail. «Henderson è uno degli operatori più stimati nel settore immobiliare retail – ha detto Turner – e l'opportunità offertami di gestire uno dei suoi fondi di punta è di grande valore. Herald ha un'eccellente reputazione e un portafoglio di altissima qualità. Nonostante questo, sono consapevole che in condizioni di mercato come quelle attuali dobbiamo lavorare ancor più duramente per generare valore per gli investitori nel lungo periodo, mettendo in atto strategie che massimizzino il valore de-

gli asset esistenti e che ci consentano di cogliere tutte le occasioni che si presenteranno».

Turner entra in Henderson dopo essere stato head of investment per l'Europa presso **Protego real estate investors**, dove è stato responsabile in particolare del Nordic retail fund, fondo chiuso da 1 miliardo di euro specializzato nel settore retail e shopping centre. In precedenza ha lavorato in **Goodman**, come fund manager di due fondi britannici, Alecta e Barclays Life, con portafogli rispettivamente di 500 e 150 milioni di sterline.

GWC WORLD AMPLIA IL CLIENT SERVICE

L'agenzia full service di Milano **Gwc World** che si occupa di comunicazione e creatività e svolge attività di ufficio stampa e pubblicità, ha inserito **Laura Zavaglio** nel team di client service in veste di strategic account executive.

Laureata in Psicologia della comunicazione, con competenze nel campo della ricerca e pianificazione strategica (comunicazione, brand, prodotto), viene da una lunga esperienza come responsabile di ricerche quali-quantitative sul mondo del marketing all'interno di un noto gruppo italiano di indagini statistiche e di mercato.

DA ARENA ALLE VENDITE DI FATTORIE CHIARAPPA

Fattorie Chiarappa, azienda leader nella produzione di ricotte da grattugia e ricotta forte a marchio Anselmi e Marte Formaggi, ha assunto **Giangiuseppe Gramigna** come responsabile commerciale. «Uno dei miei primi obiettivi sarà di estendere a livello nazionale i risultati raggiunti in Puglia», ha spiegato Gramigna, che entra a far parte di Fattorie Chiarappa dopo 8 anni trascorsi in **Arena**, dapprima come responsabile vendite, marketing e logistica della divisione casearea e poi come area e trade marketing manager della divisione salumi, casearea e cucina pronta fresca.