### CURRICULUM VITAE DI RAFFAELE MATACENA

|  |  |
| --- | --- |
| **DATI PERSONALI** | |
| Nome e Cognome: | Raffaele Matacena |
| Luogo e data di nascita: | ... |
| Stato civile: | coniugato |
| Servizio militare: | assolto |
| Indirizzo: | ... |
| E-mail: | [raffaele.matacena@gmail.com](mailto:raffaele.matacena@gmail.com) |
| Telefono:  Inquadramento: | ...  Dirigente |
|  |  |

### ESPERIENZE PROFESSIONALI

# *Alfasigma gennaio 2018 - Present*

# **Alfasigma** è una delle principali società farmaceutiche italiane; nata dalla fusione di Alfawassermann e Sigma-Tau è presente in oltre 90 Paesi, ha una forza lavoro di circa 3.000 persone, laboratori di Ricerca e Sviluppo, e 5 stabilimenti di produzione. In Italia Alfasigma è leader nel mercato dei prodotti da prescrizione dove, oltre al forte focus sul Gastro-Intestinale, è presente in molte aree terapeutiche primary care. Produce e commercializza inoltre prodotti di automedicazione, nutraceutici e integratori alimentari. Con la recente acquisizione di SOFAR (ottobre 2022) si posiziona al 3° posto tra le aziende italiane in farmacia (2° posto considerando solo il comparto Consumer Healthcare)

# *Da Gennaio 2022: Head of Trade Marketing BU CHC;* **Alfasigma** – Bologna

A partire da gennaio 2022 ricopro il ruolo di head of Trade marketing Manager all’interno della BU CHC; coordino un team di 6 collaboratori, ho la responsabilità di definire i piani trade marketing per brand/canale/cliente con una spiccata focalizzazione sul Modern Trade e di sviluppare i progetti di Loyalty per il dettaglio indipendente. Ho la gestione di una rete di 23 sell out specialist che hanno l’obiettivo di amplificare nelle farmacie potenziali (indipendenti e in catena/network) il sell out dei brand CHC in portafoglio

*Principali competenze acquisite à Conoscenza del mercato retail (Modern e Indipendente, off-line/on-line), Category Management, Orientamento al Customer, P&L livello Customer, Shopper insights, Negotiating Skills, Loyalty Program,*

# *Febbraio 2021 – Dicembre 2021: Project Manager Country Italia*; **Alfasigma** - Bologna

# Nel periodo da febbraio a dicembre 2021, con la nascita della nuova country Italia, on top alla mia job principale, ho ricoperto anche il ruolo di Project Manager (PMO) con l’obiettivo di gestire e finalizzare progetti cross funzione/business unit all’interno della neonata country. In questo ruolo ho riportato direttamente al GM, partecipavo ai leadership team mensili della country (C-level Meeting) Principali progetti Gestiti: 1) Definizione di un processo di Life Cycle Management, Gestione della LOE (Lost of Exclusivity) di Normix; Ottimizzazione delle attività trade sul canale retail

# *Principali competenze acquisite à Lifecycle Management, Portfolio strategy, Project Management, Analisi dei dati · Loss Of Exclusivity Plan*

# *Gennaio 2018 – Dicembre 2021;* **Alfasigma** - Bologna

# *Gen 2018-Mar 2020 Group brand manager BU CHC Area: Cough & Cold, Pain, Gastrointestinal & Tonics*

# *Apr 2020 –Dic 2021: Head of marketing OTC*;

# Impiegato inizialmente con il ruolo Group Brand Manager, ho contribuito in modo sempre più attivo allo sviluppo e alla definizione della strategia di marketing e commerciale della nuova BU Consumer Health Care (CHC). Ho avuto la responsabilità dei principali brand della BU CHC con business model consumer (Neo Borocillina, Dicloreum, Biochetasi). Ho gestito il lancio consumer dei brand Carnidyn (2019) e Resvis (2021) che in logica LCM sono passati da un business model Pharma ad uno CHC. Ad aprile 2020 mi è stato riconsciuto il ruolo di Head of Marketing. Ho seguito un team di 5 brand manager, un fatturato di 65MIO€ca e investimenti in marketing consumer di oltre 16MIO€ca.

# *Principali competenze acquisite à Brand development, Analisi di mercato, Branding, Lifecycle Management, Portfolio strategy e Marketing Strategico, On e Off Line Advertising, Consumer insights, P&L livello Brand, People Management*

*Gennaio 2018 – Dicembre 2022 Business Support CHC;* **Alfasigma** – Bologna

# Dalla nascita di Alfasigma, ho avuto modo di sviluppare una discreta conoscenza del mercato consumer spagnolo, avendo ricoperto, contemporaneamente ai ruoli in linea, anche il ruolo di “Business Support” con riporto diretto al Business Unit CHC Director e con l’obiettivo di aiutare i colleghi della country Spagna nella gestione/sviluppo del loro portafoglio CHC. Il supporto si è concretizzato nella realizzazione di economie di scala nella gestione del loro brand Angileptol (mercato mal di gola come il brand italiano Neo Borocillina) e nella definizione di un Long Range Plan che ha portato al lancio di Yovis nel settembre 2019 con una strategia OTX. Sono poi stato leader del team operativo di progetto commissionato dal nuovo CEO a maggio 2022. Gli obiettivi di progetto sono stati: 1) Valutare il potenziale nel mercato CHC del portafoglio europeo (attualmente OTX) e definire una possibile strategia CHC. 2) Valutare l’espansione geografica dei prodotti CHC attualmente commercializzati in Italia ma non all'estero. Paesi in focus: Spagna, Francia, Polonia, Russia

# *Principali competenze acquisite à Netwoking e gestione delle relazioni, Time Management, International Market Analysis*

# *Giugno 2011 – Dicembre 2017:* group brand manager BU Automedicazione; **Alfa** **Wassermann** SpA – Bologna

# *Aprile 2009 – Maggio 2011:* senior brand manager BU Automedicazione; **Alfa** **Wassermann** SpA – Bologna

# *Giugno 2005 – Marzo 2009:* brand manager BU Automedicazione; **Alfa** **Wassermann** SpA – Bologna

# *Giugno 2004 – Maggio 2005:* junior brand manager BU Automedicazione; **Alfa** **Wassermann** SpA – Bologna

# **Alfa** **Wassermann** era un’azienda farmaceutica italiana con discreta presenza internazionale; diversi i business, in cui l’azienda è impegnata: commercializzazione di farmaci da prescrizione, commercializzazione di farmaci da banco, produzione conto terzi.

# Impiegato nella business unit farmaci da banco (OTC) dopo un percorso professionale di continua crescita sono arrivato ad avere come Group Brand Manager la responsabilità marketing del portafoglio automedicazione.

### *Principali competenze acquisite à Analisi Competitiva, Ricerche di mercato, Marketing Strategy, Marketing Communication, Product/Brand lunch and positioning, Sales Effectiveness*

# *Febbraio – Giugno 2004* : assistant product manager ; **H3G** – Italia – Milano

# **H3G** è una multimedia company, nota al mondo consumer con il brand “3”.

# Impiegato nell’ambito della funzione Marketing, “videofonini”, ho svolto attività di supporto al product manager nello sviluppo dei progetti finalizzati al lancio dei nuovi modelli di videofonini sul mercato.

Principali competenze acquisite à Product Marketing, Project management

# *Luglio 2003 – Febbraio 2004*: ricercatore junior; **Millward** **Brown** – Milano

# **Millward** **Brown** è un istituto di ricerca di mercato e consulenza marketing. Impiegato nel client service, mi sono occupato, nello specifico, della gestione dei progetti di ricerca, dell’interpretazione dei risultati, con l’obiettivo di fornire al cliente, in collaborazione con i colleghi del team, una consulenza continuativa sulla gestione della marca.

### *Principali competenze acquisite à Ricerche Quantitative, Brand Equity, Consumer Insight*

### TITOLI DI STUDIO

*Dicembre 2011*: Master in Business Management. ISTUD

*Luglio 2003*: Master in marketing e comunicazione d’impresa conseguito presso l’Accademia di comunicazione di Milano. Accreditato ASFOR

*Febbraio 2002*: Laurea in Economia Aziendale – Seconda Università degli Studi di Napoli.

Tesi di laurea : “La mission: uno strumento strategico al servizio dell’impresa”.

Votazione: 110/110

*Luglio 1992*: Maturità scientifica conseguita presso il Liceo Statale “E. Fermi” di Aversa (CE).

### LINGUE STRANIERE

Inglese: Upper Intermediate (B2 - B2+)

### CONOSCENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza di programmi di videoscrittura (Word/Excel) ed altri programmi in ambiente Windows (Powerpoint).

### ESPERIENZE ALL’ESTERO

*Giugno 2002* Eire: esperienza di vacanza-lavoro a Dublino presso il Mount Herbert Hotel (Lansdowne Road- Dublin 4), finalizzata al perfezionamento della lingua inglese.

### INTERESSI EXTRA PROFESSIONALI

Amo lo sport in generale: gioco a tennis in modo regolare e pratico il running in modo saltuario. Film e serie televisive sono la mia principale attività di svago non sportiva.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell’art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale