

Irene Masiello

www.linkedin.com/in/irene-masiello-48376b

Senior Executive, Project Director, Trainer

Collaudato leader collaborativo e affiliativo, forte team builder, ha guidato i suoi team a superare gli obiettivi aziendali e gestire con successo esperienze di trasformazione sia in contesti di grandi aziende che in start-up e PMI principalmente nella regione EMEA. Esperienza in vari settori industriali, in particolare farmaceutico, largo consumo, intrattenimento e nuovi mercati come smart energy, economia circolare e stampa 3D.

COMPETENZE E SKILLS

Esperienze trasformativazionali ◊ Cambiamenti culturali ed organizzativi ◊ Gestione del conto economico Business Plan ◊ Cruscotti Direzionali ◊ Efficientamento di costi & processi ◊ Gestione di Team Comunicazione efficace ◊ Skill finanziarie ed analitiche ◊ Innovazione ◊ Relazioni sindacali

CARRIERA E RISULTATI

Lavoro autonomo – Roma

2017-presente

Consulente Aziendale freelance

◊ **Progetto di Media Relation e Public Relation in Italia per MODERNA.**

◊ **Gestione di progetti di trasformazione e ristrutturazione:**

- **COO per Gruppo Cegalin**, multiservizi del settore Hôtellerie: ristrutturazione dei processi AFC, Commerciali, HR ed Operation allo scopo di risanare l'azienda, aumentandone fatturato e profittabilità.
- **COO per MercatoneUno in AS**: gestione delle attività volte alla dismissione del patrimonio immobiliare, gestione Amministrativa & Finanziaria, gestione del Personale.
- **QC Terme spa**: aggiornamento dei processi, degli strumenti informatici (ERP) e dell'organizzazione del reparto AFC per sostenere la crescita aziendale.
- **Dompé Farmaceutica**: efficientamento del reparto Quality Control attraverso la definizione e implementazione di nuovi tempi ciclo e processi volti alla riduzione delle attività a zero valore aggiunto. Definizione della Scorecard di sito.
- **Difil Costruzioni**: progettazione e gestione del Processo degli Acquisti.

◊ **Due diligence & business plan per accelerare la crescita di start-up, scale-up e PMI attraverso l'iniezione di nuova finanza.**

- Clienti: **Tera** - smart energy, **Wastly** - economia circolare, **Roboze** - stampa 3D, **Kelony** – risk rating, **Sipa** – RCA, **Croce** - moda, **Energo Logistics** – logistica, **Comedata** - system integration, **Youbiquo** – IA, **WhyWorry** – pubblicità.
- Mentore per **WESPORTUP**, l'Hub di Innovazione di **Sport & Salute**.

◊ **Networking internazionale e nazionale per creare ecosistemi tecnologici innovativi.**

◊ **Formazione:** dal 2016 **Docente in Finanza delle co-produzioni internazionali TV e cinematografiche** presso il Master di Gestione della produzione cinematografica e televisiva della **L.U.I.S.S. Business School**. Dal 2020 formazione manageriale principalmente per **Banca ICCREA**. Per **Rinascente**, formazione dei venditori su nuovi strumenti di fidelizzazione. Per **ST Catania**, formazione manageriale.

Pfizer Consumer Manufacturing - Aprilia (IT), Copenhagen, Cluj (RO)

2013-2016

Global Senior Project Lead

Riporto al Direttore Globale Network Strategy – Gestito un team multifunzionale e multi paese di più di 50 persone

- ◇ Raddoppiata sia in ampiezza che in profondità la gamma degli integratori alimentari OTC di Pfizer in tutto il mondo attraverso la riprogettazione della strategia di prodotto, compresi riposizionamento, nuovi claim, packaging, comunicazione e sviluppo di nuovi prodotti in collaborazione con le franchise globali e i team di marketing, R&S e regolatori.
- ◇ Ridotto il COG del 20% con break even raggiunto in due anni dal trasferimento di 400 sku dallo stabilimento danese agli stabilimenti di Aprilia (IT) e Cluj (RO), trasferimento che ha implicato la riformulazione dei prodotti, il trasferimento tecnologico, la costruzione di un nuovo impianto di produzione autorizzato da AIFA in Italia, nonché la registrazione regolatoria in 60 paesi, compresi i BRIC.
- ◇ Trasferimento raggiunto garantendo la continuità distributiva al 100% grazie ad un oculato lavoro di trasferimento di conoscenze e di integrazione culturale fra il team Pfizer e quello Ferrosan.

Jasminefilm srl e BlueSpice srl – Roma, Londra

2005-2012

CEO e socio

- ◇ Partecipato allo sviluppo di fondi di investimento cinematografici e lavorato su co-produzioni internazionali seguendone gli aspetti finanziari e legali.
- ◇ Guidata la crescita internazionale di due start-up di produzione cinematografica indipendenti assieme ad un partner britannico, per produrre e distribuire film internazionali come *Il Mercante di Venezia* con Al Pacino e altre produzioni britanniche, italiane, indiane, cinesi e russe.
- ◇ Progettato l'ingresso nel mercato della produzione cinematografica italiana di Walt Disney Italia prima e di 21st Century Fox Italia dopo, sviluppando business plan e strategie di posizionamento di mercato.

Johnson & Johnson – Roma, Londra

1995-2004

EMEA Consumer Marketing Director per le lenti a contatto Acuvue

Membro del board EMEA – Gestito un team internazionale di 15 persone

- ◇ Raggiunta una quota di mercato del 10% nella regione EMEA con il lancio delle lenti a contatto *Acuvue2Colours* grazie a una campagna integrata di consumer e trade marketing.
- ◇ Grazie alla stessa campagna Johnson & Johnson fu riconosciuta come una delle aziende più innovative in Europa, perché la campagna di lancio di *Acuvue2Colours* fu la prima campagna di *branded content* mai realizzata in Europa e premiata come migliore campagna PR dell'anno in Germania. Il Team fu riconosciuto migliore team della regione EMEA per l'eccellenza raggiunta.
- ◇ Accelerato il time-to-market delle campagne marketing e di lancio dei nuovi prodotti nella regione EMEA passando da 6 a 3 mesi, grazie a nuovi processi per rendere più flessibile e più veloce l'organizzazione.

Marketing Manager per le lenti a contatto Acuvue – Italia & Grecia

Riporto al Direttore Sud Europa – Gestito un team di 6 persone

- ◇ Innovativa Campagna Marketing premiata come migliore campagna di PR dell'anno in Italia.
- ◇ Massimizzati i risultati delle attività di trade marketing grazie alla riorganizzazione dei processi e delle attività svolte direttamente dalla forza vendita.

Product Manager dei marchi *Silhouettes & o.b.* – Italia

Fininvest – Gruppo Mediaset - Analista di controllo di gestione

1993-1994

FORMAZIONE, TRAINING, LINGUE

Laurea in Economia e Commercio ◆ Università L.U.I.S.S. Guido Carli, Roma ◆ Specializzazione in Finanza
Voto: 110/110 con lode ◆ **Dottore Commercialista.**

Training: Project management ◆ Time management e delega ◆ Processo di sviluppo della pubblicità ◆ Presentare in pubblico ◆ Sales program ◆ Leadership and team building ◆ Negoziazione ◆ Valore Aggiunto Price Positioning ◆ Innovazione ◆ Recruiting ◆ Sviluppo e valutazione delle risorse umane ◆ Gestione remota dei team ◆ Strategic Break Through.

Lingue: Inglese, ottimo livello sia scritto che parlato ◆ Francese, livello base sia scritto che parlato.

Autorizzo l'utilizzo dei dati personali contenuti nel mio CV in accordo con l'art. 13 D.Lgs. 196/03 e art. 13 del Regolamento UE 2016/679