

Manuela Soffientini



Dati Personali

Data e luogo di nascita: Codogno (LO) 6 Luglio 1959 - sposata - un figlio
Indirizzo:
Telefono:
e-mail:

Ruolo attuale

ELECTROLUX ITALIA SPA – Holding & Manufacturing Company (da Gennaio 2021)
Controlla al 100% le società Electrolux Appliances Spa, Electrolux Logistics Italy Spa, Best Deutschland, partecipazioni non totalitarie di Electrolux Spare Parts Serv SA e Electrolux Hellas SA.
Presidente del Consiglio di Amministrazione
Ricavi totali 969,5 mio – Dimensione 4.580 persone

ELECTROLUX APPLIANCES SPA – Cluster Italy (da Maggio 2012)
Presidente e Amministratore Delegato Major and Small Appliances Cluster Italy e divisione International
Ricavi totali: 382.5 mio – Dimensione: 134 persone

Risultati più significativi:

- Completato Turn-around: Ebit da break-even nel 2013 a 7,3% nel 2019 come risultato di:
 - Implementazione “Plan To Win” (progetto di ristrutturazione)
 - Ricollocazione del team commerciale a Milano da Pordenone
 - Nuova brand-architecture strategy basata su Electrolux & AEG (vs Electrolux-Rex, Aeg, Zoppas, Zanussi)
- Leadership di mercato (MDA8) del brand Electrolux nel 2019

Incarichi Istituzionali

- CONFINDUSTRIA (da Novembre 2020)
Membro del Consiglio Generale
Componente ABIE-Advisory Board Investitori Esteri
- FEDERMECCANICA
Membro Advisory Board (da Giugno 2021)
- CENTRO STUDI GRANDE MILANO
Presidente Grandi Guglie
- CONFINDUSTRIA APPLIA ITALIA (da Giugno 2016 a Giugno 2021)
Presidente

Consigli di Amministrazione

- BREMBO spa (da Aprile 2022)
Consigliere di Amministrazione
Membro Comitato Controllo, Rischi e Sostenibilità
Membro Comitato Remunerazione e Nomine
- BANCO BPM (da Dicembre 2016)
Consigliere di Amministrazione
Presidente Comitato Remunerazioni (da Aprile 2020)
Vicepresidente Comitato Remunerazioni (fino ad Aprile 2020)
- BANCA POPOLARE DI MILANO (da Aprile 2016)
Consigliere di Amministrazione
Membro del Consiglio di Sorveglianza
- GEOX (Marzo 2016 – Marzo 2019)
Amministratore Indipendente
Membro del Comitato Controllo e Rischi
- PIRELLI (Marzo 2012 – Marzo 2016)
Amministratore Indipendente
Membro del Comitato Strategie
Membro del Comitato Remunerazione

Precedenti esperienze professionali:

PHILIPS CL (da Febbraio 2011)

Amministratore Delegato VP, IIG (Italia, Israele, Grecia)

Responsabile per la creazione del Cluster e del P&L dei tre Stati.

PHILIPS Consumer Lifestyle (Gennaio 2008) – Nuovo settore Philips – merge DAP (Domestic Appliances) e CE (Consumer Electronics)

Amministratore Delegato (da Ottobre 2008) – Ricavi totali: 310 mio – Dimensione: 168 persone.

Responsabile del business CL in Italia con il compito di completare l'integrazione delle due precedenti organizzazioni e eseguire la strategia delle Business Units.

PHILIPS DAP (Giugno 2001)

Amministratore Delegato DAP Italy (Small domestic Appliances; Shavers, Personal Care, Kitchen devices, Irons, Vacuum cleaners) Philips DAP Business Division

Fatturato: 95 mio Net Sales – Dimensione: 45 persone

Responsabile per Marketing, Sales, F&A, Operations, HR.

Risultati più significativi:

- Riorganizzazione dell'intera struttura per allineare le competenze all'evoluzione del mercato
- Accelerazione crescita Net Sales (2007: +15% vs 2006)
- Aumento della profittabilità: Italia tra le tre migliori subsidiaries europee
- Consolidamento della leadership nel mercato italiano

PHILIPS Lighting (Luglio 1997)

CMSU Manager Consumer Lamps and Batteries

1999-2000 Deployment di Promodes - Auchan International contracts; Coop-Italia: ri-negoziazione di termini e condizioni contrattuali

1998 Separazione Lamps - Batteries. Definizione di una strategia di vendita aggressiva volta a recuperare rilevanza sul mercato italiano incrementando la In-House Share nei più importanti clienti. Rinegoziazione di accordi annuali eccessivamente onerosi (Esselunga, Supercentrale, Intermedia).

Lancio di Ambiance (Nuova lampadina a basso consumo)

1997 Set up nuova organizzazione (nuovo team e "modus operandi") consumer oriented, per sviluppare la penetrazione di Philips nel mercato italiano di lampadine e batterie.

Risultati più importanti:

- Lamps TO +60% (2000 vs 1997) Leadership nel mercato Lampadine dal 2000.
- Lancio di Powerlife raggiungendo il 40% di weighted distribution in 6 mesi

NUOVA FORNERIA (1990 - 1997) Joint venture gruppo SME, Barilla, Ferrero, operante nel settore food & snacks)

Direttore Vendite e Marketing

1995-1997 Responsabile per il posizionamento dell'intera gamma di prodotti secondo le direttive della nuova proprietà: nuovo packaging, nuovo posizionamento prezzo, nuova comunicazione.

Responsabile della ristrutturazione della organizzazione di vendita. Implementazione nuova politica commerciale.

Risultati più significativi:

- Dopo 10 anni di risultati in perdita, l'azienda è ritornata al profitto nel 1996.

Direttore Marketing

1992 - 1995 Definizione di una strategia a lungo termine per i brand esistenti, in linea con la vision degli shareholders (Nuova Forneria, Barilla e Ferrero erano competitor nel settore snack)

Marketing Manager

1990 - 1992 Responsabile del rilancio di due storici brand: Buondi e Ciocori

HENKEL ITALIANA (1984-1990)

Product manager Dixan Powder

1989-1990 Responsabile dell'allineamento della strategia locale di Dixan (che rappresentava il 70% del TO dell'azienda) alle nuove linee guida internazionali.

Definizione di una strategia promozionale per il brand nel suo insieme (include le line-extensions)

Product Manager Perlana e Dato

1987-1989 Responsabile del rilancio internazionale del brand, aggiornamento degli elementi chiave del marketing mix (prodotto: nuovo profumo, nuova formula; Brand e packaging design, sviluppo della comunicazione TV e stampa comune a tutte le unità europee.

Lancio della line-extension: Perlana Shampoo

Introduzione del nuovo formato da 2lt di Perlana Liquido

Assistant Product Manager Perlana and Dato - 1984-1987

Risultati più importanti:

- Confindustria: premio per il miglior spot TV dell'anno
- Leadership nel mercato italiano (unico mercato europeo in cui Henkel era market leader)

Istruzione

- Diploma di Scuola Superiore
- Laurea in Economia presso Università Cattolica di Milano (1983)
- Corso di Marketing Henkel Dusseldorf (1989)
- ESSEC Business School - Programma Philips (2000)
- IMD Lausanne - New Next Level Leader Electrolux Program (2015)

Attività accademica

Lezioni su Case-study aziendali nell'ambito dei corsi di laurea magistrale 2018-2021 dell'Università Bocconi di Milano:

Analisi strategiche e valutazioni finanziarie-Prof. P. Galbiati

Crisi d'impresa e processi di ristrutturazione-Prof. P. Galbiati

Pubblicazioni

- Autore del capitolo: Business transformation - drive your business out of stormy cycles del testo Corporate Turnaround di Gualtiero Brugger e Paola Galbiati

Skills & Abilities

Inglese: avanzato, quotidiano utilizzo in ambito lavorativo

Francese: scolastico

Ho partecipato a vari corsi ed esercizi di Team Building internazionali.

Computer: Excel, PowerPoint e Windows Office Package

Sports: Golf, corsa e nuoto.

Altri interessi: Viaggi, lettura e arte

Awards:

- Electrolux Global Leadership Award 2018
- "Grande Guglia" della grande Milano conferito dal Centro studi Grande Milano (8 Marzo 2019)

19.01.2023

M. Soprano