



GIULIANO GALLINI

★ A Cir Food, Gallini è direttore commerciale

Cir Food-Cooperativa italiana di ristorazione ha un nuovo direttore commerciale. Si tratta di Giuliano Gallini, già direttore marketing strategico di Cir Food dal 1991. Il manager è stato scelto per la guida della rinnovata direzione commerciale del gruppo, a seguito di una riorganizzazione mirata a consolidare la leadership di Cir Food nel mercato della ristorazione fuoricasa di qualità, in una fase di rinnovamento delle strategie aziendali. Gallini, 56 anni, è entrato in Cir Food nel 1984, dove inizialmente ha ricoperto il ruolo di amministratore delegato della cooperativa di ristorazione **Coferi di Ferrara**, da cui il gruppo Cir è nato grazie alla fusione con la cooperativa Crr di Reggio Emilia e Coris di Modena.

I CAMBIAMENTI NELLE POSIZIONI CHE CONTANO NELL'INDUSTRIA E NEI SERVIZI

Botterman nuovo ad di Heineken

Arriva in Italia, dopo significative esperienze in Africa, Spagna e Romania. Da 22 anni nel gruppo olandese, va a sostituire Peter Robert Heilbron

Da metà marzo, Edwin Botterman è il nuovo amministratore delegato di Heineken Italia. Il percorso professionale



EDWIN BOTTERMAN

di Botterman si è svolto prevalentemente in Heineken, dov'è arrivato nel 1987, fino a ottenere l'incarico di amministratore delegato di Heineken Romania. In particolare, negli ultimi quattro anni, Botterman ha dato un rilevante contributo alla crescita del gruppo olandese in Romania sia in termini di incremento della quota di mercato sia di crescita dei volumi, quasi raddoppiati. Dopo aver ricoperto varie posizioni in Africa, nel 1994 è approdato in Heineken Spagna con il ruolo di direttore finanziario. È stato quindi nominato direttore generale in Heineken La Reunion nel 1998 e, successivamente, vice amministratore delegato in Africa sub-sahariana nel 2002.

In breve

Information Resources Inc (Iri) ha nominato Daniele Gilli direttore commerciale dell'azienda in Italia. Gilli sarà responsabile della gestione dei clienti, della *client satisfaction* e dello sviluppo del business. L'azienda ha anche rinnovato e creato delle nuove unit focalizzate su diverse aree di business. In particolare, Gianmaria Marzoli ha assunto il ruolo di *strategic business development leader*. In questa posizione, Marzoli avrà come obiettivo lo sviluppo di market

Pontecorvo alle relazioni esterne di Ferrarelle

➔ **MICHELE PONTECORVO È IL NUOVO RESPONSABILE DELLE RELAZIONI ESTERNE DI FERRARELLE**, l'azienda di famiglia. Classe 1984, dopo la laurea in Linguaggi media all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano e un'esperienza biennale nell'ufficio stampa della stessa Ferrarelle, Pontecorvo passa alla guida dell'unità che riporta direttamente al direttore marketing Antonio De Caro. "Sono molto felice di questa opportunità - dichiara Pontecorvo - che mi permette di poter mettere in luce e comunicare i valori su cui Ferrarelle fonda la propria essenza e tutte le attività che ogni giorno vengono implementate in linea con essi."



MICHELE PONTECORVO



DANIELE GILLI

share e di nuove iniziative strategiche. Pierluigi Carlini, invece, mantiene la responsabilità del reparto di business & consumer insights e lavorerà a stretto contatto con Gilli e Marzoli per offrire soluzioni innovative ed efficaci a supporto del business delle aziende clienti.



ALDO SQUILLARI

❖ Squillari presiede il Consorzio dell'asti

Aldo Squillari è il nuovo direttore del Consorzio per la tutela dell'Asti.

Lo ha nominato il consiglio di amministrazione lo scorso gennaio. Nato a Mombercelli (At), 53 anni, laureato in Scienze aziendali presso il Politecnico di Lugano, Squillari è esperto del settore degli **spumanti** in cui ha operato per oltre un decennio ricoprendo le cariche di **direttore marketing** e di **direttore commerciale**, occupandosi della riorganizzazione della struttura di vendita e della gestione finanziaria. Ha inoltre ricoperto importanti incarichi nell'industria dolciaria, dell'abbigliamento sportivo e medicale. "Sono orgoglioso – afferma Squillari – di avere l'opportunità di contribuire all'affermazione nel mondo dell'asti e del moscato d'Asti, caratterizzati da un grande potenziale da esprimere e che provengono da un territorio unico e di grandi tradizioni".

NESTLÉ PURINA RAFFORZA IL CANALE GROCERY

Boris Fort torna in Italia

Sarà direttore vendite, dopo un'esperienza di quattro anni maturata in Spagna, mercato estremamente competitivo, articolato e complesso

Nuova nomina in Nestlé Purina: Boris Fort continua il suo percorso di crescita all'interno dell'azienda, tornando in Italia come **direttore vendite della divisione grocery**. Fort, 44 anni, vanta una lunga esperienza nelle aree del marketing e delle vendite, acquisita e consolidata nel settore alimentare e, in particolare all'interno di Purina. Subito dopo la laurea in Economia aziendale presso l'Università Cà Foscari di Venezia, ha esordito in Spillers, per

poi passare in Nestlé Purina nel 1998 – quando l'azienda è stata acquistata dal gruppo Nestlé – dove ha avuto la possibilità di sviluppare solide competenze nel settore. Nel corso della sua carriera in Nestlé Purina, Boris Fort ha ricoperto cariche diverse con crescenti responsabilità, che l'hanno portato a ricoprire, nel 2004, la posizione di **grocery sales manager** in Nestlé Petcare Spagna, Paese caratterizzato da un contesto competitivo estremamente ar-

ticolato e complesso. "Dopo questa importante esperienza – dichiara Fort – sono tornato in Italia per rivestire un ruolo strategico: dare nuovi impulsi all'area grocery che, di fatto, rappresenta una divisione di business cruciale e uno dei segmenti più rilevanti a livello internazionale".



BORIS FORT

GRAMEGNA A FATTORIE CHIARAPPA

➔ **GIANGIUSEPPE GRAMEGNA, DALLO SCORSO GENNAIO, HA ASSUNTO IL RUOLO di responsabile commerciale in Fattorie Chiarappa** (depositaria dei marchi Anselmi e Marte Formaggi). Gramegna entra nell'azienda specializzata in **ricotte da grattugia e ricotta forte**, dopo una significativa esperienza nel settore alimentari freschi. Ha, infatti, trascorso otto

anni in Arena, prima come responsabile vendite, marketing e logistica (Arena Divisione Casearia), successivamente come area e trade marketing manager per le aree 3 e 4 (Arena Divisione Salumi, Casearia e Cucina Pronta Fresca). "L'obiettivo – spiega Gramegna – è portare Fattorie Chiarappa a diventare l'azienda casearia di riferimento nel tipico pugliese. Perciò opererò un capillare presidio del territorio nazionale, tramite una rete di agenti diretti, l'implementazione dei rapporti con le insegne locali della distribuzione organizzata e la creazione di concessionari nel *normal trade*".



GIANGIUSEPPE GRAMEGNA

In breve

- ➔ **Despar Servizi** – Da marzo **Gianluca Di Venanzo** è a capo del **coordinamento delle attività progettuali di Despar**. Già responsabile della divisione per lo sviluppo dei prodotti a marchio, Di Venanzo si occuperà di ridisegnare l'assetto organizzativo, definirà le politiche distributive e renderà esecutivo il piano 2008-2010 per lo sviluppo del brand, di cui ha anche coordinato l'elaborazione.
- ➔ **Gruppo De Cecco** – **Pasquale Galante** è stato chiamato come **direttore delle relazioni esterne**.
- ➔ **Euroasper** – **Luciano Trentini**, direttore del Cso, è stato eletto presidente.