



## Consulenza e/o Direzione Marketing, Trade Marketing, Insights e Innovazione

Cognome/Nome: **Saba Barbara**  
Indirizzo: **Via Gargano 55, Milano, Italia**  
Mobile: **+39 340.9011153**  
E-mail: [barb.saba@yahoo.it](mailto:barb.saba@yahoo.it)  
Nazionalità: **Italiana**  
Data di nascita: **20 Novembre 1979**  
Luogo di nascita: **Cagliari (Italy)**

### Formazione Scolastica

- Ott. 2003 - Lug. 2004: "Master in Marketing e Comunicazione d'Impresa" all'Accademia di Comunicazione di Milano con ottenimento del Certificato di "Marketing Specialist"
- Giugno 2003: Laurea all'Università di Cagliari in Lingue e Letterature Straniere \_110/110&lode
- Giugno 2001- Sett. 2001: King's School a Bournemouth (UK) - "English Advanced Level"
- Luglio 1998: Diploma di Maturità Scientifica

### Chi sono

Sono una Professionista appassionata, con un'esperienza multi-funzionale, dal Marketing al Trade Marketing, dallo studio dei Consumer Insights all'Innovazione e allo Sviluppo di Prodotto. Membro attivo degli Executive Teams aziendali per guidare la Strategia insieme agli altri Top Managers, ma lavorando allo stesso tempo all'Esecuzione sul campo per il raggiungimento dei risultati. Credo fermamente nel Potere delle Persone!

### Carriera – La svolta verso la Libera Professione

**Da Settembre 2020:** Servizi di Consulenza e Formazione per le Aziende e non solo. Mi dedico a progetti strategici di Brand Identity & Communication; Iniziative Speciali di Digital Innovation con diverse Agenzie di Comunicazione; progetti di Go To Market per start up Food; percorsi di Formazione Aziendale su Marketing Operativo e Strategico.



### Carriera – L'esperienza Retail in Sapore di Mare (Dimar)

**Dicembre 2018\_Febbraio 2020: Direttore Marketing e Acquisti in D.I.MAR**



- Azienda Italiana operante nella Distribuzione e Produzione di Pesce Surgelato principalmente sfuso, con 100 Punti Vendita a Marchio Sapore di Mare.
- Direzione Mktg e Acquisti a riporto diretto del General Manager
- Team di Marketing di 6 risorse (on line, off line, analyst, digital, in store focus, product development)
- Team Acquisti di 4 persone.
- Principali attività: Nuova Brand Strategy e nuova Strategia Assortimentale in accordo con i nuovi consumer insights e food trends (area 0-4°; ricette confezionate ready to eat; prodotti complementari al consumo di pesce).
- Focus della Strategia Commerciale sull'alta qualità del prodotto e sulla varietà della gamma

## Carriera – Esperienza precedente in Thai Union

**Mag. 2015\_Nov 2018 Direttore Marketing & Trade Marketing in Thai Union Group**



- Mareblu, operante nel settore Pesce in scatola, parte della Multinazionale Thai Union.
- Direzione Marketing e Trade Marketing a riporto del Generale Manager
- Team di 5 risorse: 2 nel Trade Mktg; 2 Brand Managers, di cui 1 dedicato alla Sostenibilità, e 1 Innovation Manager per lo sviluppo dei Nuovi Prodotti localmente rilevanti.
- Ho guidato la Strategia di rilancio del Brand a livello Consumer e Shopper sviluppando da zero il Nuovo Brand Positioning “Lavorato sul Luogo di Pesca» e declinandolo attraverso i diversi Media Touchpoints e sul Punto Vendita tramite la teatralizzazione degli Store con il supporto di un network esterno di Merchandisers.
- Risultati: +10 pt Brand Awareness, + 15% Penetrazione, +0.7 pt di Quota di Mercato.
- Contemporaneamente responsabile per la pipeline quinquennale di Innovazione dell'azienda, lavorando a stretto contatto con l' R&D Europeo e con quello Global.

## Carriera – Il percorso di crescita in Pepsico

**Gen 2014\_Apr 2015 Snacks Business Development Manager Lay's**



- Ultima esperienza in Pepsico: il lancio del Brand Lay's in Italia, il Marchio di patatine più venduto al Mondo, nato in USA nel 1932 e presente in oltre 80 paesi.
- Mi sono occupata di tutto il lavoro di preparazione al lancio, con focus particolare sullo studio del 'go to market' più efficiente e seguendo tutti gli studi di ricerca sul consumatore per identificare l'assortimento di maggior potenziale per il mercato italiano.
- Ho gestito con totale responsabilità tutte le leve del business: la strategia di marketing, la relazione con Ferrero, in qualità di Partner Esclusivo per la Distribuzione, il controllo dei processi amministrativi e logistici e il Conto Economico.
- Gestione di un Team inter-funzionale: 2 risorse di Marketing basate in Italia e altre 10 persone basate in Spagna per tutte le altre funzioni.
- Riporto diretto al General Manager di Pepsico Iberia Food a Barcelona, dove trascorrevi almeno 2 giorni a settimana ogni 2 settimane per il coordinamento del Team in loco.

**Lug 2012\_Dic 2013 Direttore Vendite e Marketing – Canale Food Service**



- Ruolo dalla doppia funzione: Marketing e Vendite.
- Responsabilità Marketing di tutti i Brand Pepsi a 360°, con focus particolare sull'Innovazione, grazie al mio background nelle ricerche e nell'analisi del mercato e dei trend di consumo. L'Innovazione è stata chiave per la creazione di strategie di 'engagement' del consumatore e/o shopper al fine di creare un forte legame funzionale ed emozionale con i prodotti/Brand nel mondo dei Cinema, Fast Foods, Parchi Divertimento.
- Team di 3 Key Accounts, gestione diretta dei Top Customers Autogrill, Airst, Alitalia, McDonald's e Subway e responsabilità totale del Conto Economico del Canale.

## Mag 2007\_Giugno 2012 Marketing Soft Drinks in Pepsico



- Faccio il mio ingresso in Pepsico nel 2007 come Brand Manager, crescendo progressivamente come Senior BM a Gennaio 2009 e Marketing Manager Soft & Energy Drinks Brands a Settembre 2010. I miei successi più importanti sono stati nelle attività di co-marketing, legando il Marchio Pepsi con Partners rilevanti per i target comuni:
  - 2009: Co-marketing locale con il Film New Moon, parte della Saga di Twilight Saga, che mi permise di vincere lo European Award per la Best Local Marketing Execution in Pepsico
  - 2010: Sottoscrizione del primissimo storico accordo Italiano di Product Placement in TV durante un programma in diretta. Le lattine Pepsi sono state protagoniste della Finale del Talent Show X Factor, oltre ad aver accompagnato la vita quotidiana dei partecipanti per tutta la durata della competizione. In conseguenza a questa "Best Practise" Italiana, Pepsico ha collaborato con X Factor anche in Olanda e in USA. Il grande successo di questa piattaforma mi permise di vincere nel 2012 l'ambito Premio di "Employee of the Year".

## Carriera – I miei primi passi nelle Ricerche

### Sett. 2006\_Mag 2007 Research Analyst nel Regional Team di SCJ\_Wax



- Responsabile di tutti gli studi qualitativi e quantitativi sul Consumatore, sui Retailers e dello sviluppo di Nuovi Lanci di Prodotto per tutti i Paesi Europei, l'Australia e la Nuova Zelanda.
- Ho lavorato a strettissimo contatto con il Team di Marketing seguendo attivamente tutto il processo di creazione di un Nuovo Prodotto, dal Test dell' Idea, fino al Concetto, per arrivare alla fase di Lancio e di supporto di Comunicazione, incluse tutte le analisi di tracking della performance e della soddisfazione finale del Consumatore e dei Retailers. Il tutto sempre in collaborazione con il Team Internazionale, condividendo best practises e sviluppando sinergie per valutare lanci nelle altre Nazioni del Cluster.

### Lug. 2004\_Set. 2006 Account Executive Client Service in GfK Panel Consumer



- Focalizzata sull'analisi dei comportamenti d'acquisto dei consumatori specialmente nei punti vendita, ho lavorato autonomamente a progetti corposi di Category Management e Shopper Insights per Clienti Top come Ferrero, Nestlè, Pepsico e L'Oreal



## Skills

- ❖ Luglio 2020: Certificazione di Innovation Manager con iscrizione al registro CEPAS al N°033
- ❖ Lingue: Inglese fluente e Francese scolastico
- ❖ IT: Word, Excel, Power Point, Outlook, Internet
- ❖ Organizzative: Eccellenti qualità nel project management
- ❖ Comunicative: Ottime skills di comunicazione e presentazione, grande agilità nei lavori in Team, sia internamente cross-funzione e cross-countries, sia esternamente, nella relazione con le agenzie, i fornitori e i clienti. Ottimi risultati nella Formazione di Teams.
- ❖ Personali: autonoma e indipendente, abituata a gestire pressioni importanti e situazioni complicate. Fortemente orientata alla risoluzione dei problemi.
- ❖ Patente: Italian, tipo B

## Hobbies

- ❖ Palestra almeno 3 volte a settimana
- ❖ Appassionata di Crossfit
- ❖ Bicicletta nei week-ends
- ❖ Appassionata di Tango
- ❖ Amo la musica e suono il sassofono
- ❖ Mi piace cucinare
- ❖ Mi piace viaggiare

***Consapevole che le dichiarazioni false comportano l'applicazione delle sanzioni penali previste dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che le informazioni riportate nel presente curriculum vitae, corrispondono a verità.  
Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs.196/2003, come modificato dal Regolamento UE 2016/679***