



Tiziana Iazzetta

ESPERIENZE LAVORATIVE

Novembre 1996-Novembre 1997

Attività di merchandising e indagini di mercato.

Free lance per conto della Merse S.r.l. di Milano operante nel settore delle rilevazioni dati e indagini di mercato per Henkel, Procter & Gamble, Coca Cola, Piaggio.

Gennaio 1998-Gennaio 1999

Product Manager presso la Procter & Gamble Italia.

Responsabile per i marchi Max Factor e Noxzema.

Febbraio 1999-Novembre 1999

Stage di vendita presso L'Oreal Italia

Attività di sell in e sell out prima in Emilia Romagna e poi in Calabria Sicilia per i marchi di L'Oreal Paris

Dicembre 1999- Dicembre 2003

Trade and Marketing Manager per Maybelline New York

Responsabile del lancio in Italia del brand e della transizione dal marchio Gemey a Maybelline attraverso tutte le leve del marketing mix focus Profumeria:

- Cura e lancio della nuova immagine della marca nei Punti di vendita.
- Comunicazione istituzionale e coordinamento con l'Ufficio Stampa di tutte le attività PR.
- Trade marketing strategico studiato ad hoc per i top clients
- Organizzazione del Cosmoprof e di tutti gli eventi collegati.
- Sviluppo internazionale e locale dei materiali POS.
- Rilancio della marca attraverso la revisione delle gamme per asse prodotto.
- Responsabile di tutta l'area formazione della Forza di vendita e dei clienti.
- Analisi consumatore e analisi dati di mercato in collaborazione con gli altri PM.
- Costruzione e gestione del conto economico di propria competenza.

Gennaio 2004-Dicembre 2006

Responsabile Customer Relation e progetti speciali per la divisione Garnier Maybelline.

Gestione di un team di 10 persone con l'obiettivo di go to market dei piani promozionali, della semplificazione e della modernizzazione dei flussi e della customer satisfaction focused sul servizio al cliente.

Gennaio 2007-Settembre 2010

National Account Manager Garnier Maybelline.

- Gestione Gruppo Carrefour Italia e contratto Europa assieme Gruppo Pam Panorama
- Gestione catene nazionali di profumeria e grandi magazzini: La Gardenia, Marionnaud, Limoni, Upim, Coin e Ovesse

Ottobre 2010-Giugno 2012

Responsabile vendite Canale Profumerie per i marchi Garnier e Maybelline NY.

CONTATTI

 +393357828923

 Tiziazetta@gmail.com

 <https://www.linkedin.com/in/tiziana-iazzetta-01b9a66>

PROFILO

Sono una persona concreta e orientata al risultato ma allo stesso tempo con forte visione strategica per la costruzione di progetti scalabili e consumatore centrici.

Credo di avere una propensione naturale al mondo della bellezza intesa come benessere globale.

Capacità di leadership e nel creare empowerment nei team di lavoro con un focus importante sull'ascolto e l'integrazione delle con l'obiettivo di dare valore all'unicità.

Spiccate capacità di relazione che assieme alla professionalità e al valore umano mi hanno permesso di sviluppare un network importante e di consolidare la mia reputazione e considerazione nei mercati in cui lavoro ed ho lavorato.

Competenze in materia digitale e specialista nella comunicazione con la capacità di costruire progetti globali dal posizionamento al go to market.

Public speaking ed empatica completano il mio profilo professionale.

FORMAZIONE ACCADEMICA

Diploma di specializzazione in Studi Internazionali con pubblicazione della tesi in Politica Comparata conseguito presso la London School of Economics and Political Sciences di Londra.

Laurea in Scienze Politiche conseguita presso l'Istituto Orientale di Napoli.

ALTRE INFORMAZIONI

Residente a Milano (MI)
Via Valsesia 8 20152.

DATA E LUOGO DI NASCITA

Napoli, 16 Aprile 1974

INTERESSI

Appassionata del mondo della moda e della bellezza e della salute, Pittura, Cinema e Teatro.
Amo il mare.
Mother of 3.

LINGUE

INGLESE: Fluente parlato e scritto
FRANCESE: Fluente parlato e scritto

Luglio 2012-novembre 2013

Direttore Vendite Italia Canale Profumerie L'Oreal divisione Grande Pubblico

- Responsabilità commerciale e trade marketing dei brand Garnier, L'Oreal Paris, Frank Provost (turn over gestito circa 50 milioni di euro
- Gestione di un team di 3 National Account, 1 Trade Marketing Specialist , 1 Projet Manager sulla categoria Skin, 1 Field Manager, 4 Capi Area , 44 agenti .
- Responsabile dei progetti di category management per la propria area di competenza e del sell out dei brand on field

Dicembre 2013-Aprile 2020

Direttore Commerciale Giorgio Armani Beauty & Designers Brand.

- Gestione del brand Giorgio Armani, la marca più dinamica del mercato, oltre al consolidamento e alla crescita di quota di mercato sulle fragranze ho seguito e sviluppato il **make up** che ha rappresentato una delle leve di crescita della marca mantenendo una distribuzione selettiva e cercando di avere sempre un gap sostenibile tra sell in e sell out per ridurre negli anni la parte di grey market.
- Oltre alla marca Giorgio Armani mi sono occupata degli altri Designers del Gruppo: Viktor & Rolf , Cacharel , Ralph Lauren , Diesel, Paloma Picasso e Guy Laroche .
- Sono stata project leader del lancio di Valentino Beauty in Italia
- Ho gestito un team composto di 30 persone
- Oltre alla strategia commerciale ho partecipato in maniera attiva alla strategia trade marketing e alla costruzione dei piani per tutti gli e - retailers.
- Responsabilità anche sul retail ovvero department store e boutique della fashion house
- Responsabile per tuttal la divisione lusso dei clienti Marionnaud e poi Sephora ,
- Specialista del servizio Retail : from product focus a customer focus.

Ho gestito diversi progetti trasversali a tutte le marche L'Oreal Luxe : Progetto di Retail Academy con Marionnaud, Progetto Shopper Consumer Esserbella vs Esselunga .

Maggio 2020-Maggio 2022

Direttore Generale Medspa (Miamo e Nutraiuvens)

- Posizionamento del brand sul mercato italiano con la visione strategica di costruzione della brand awarness e del personal branding della founder Camilla D'Antonio sui canali social
- Definizione della strategia aziendale assieme alla proprietà dei brand e coordinamento di tutte le funzioni, copertura ad interim del ruolo di Direttore Marketing , Digital e commerciale con l'obiettivo di consolidare i brand nel canale farmacia in ottica di uno sviluppo sostenibile puntando sulla organizzazione aziendale e ristrutturazione aziendale di tutte le aree .
- Direzione e costruzione di tutto il modello di comunicazione trasversale dal digitale alla domination su field .
- Organizzazione di formazione dedicata sia B2B che B2C con una nuova visione strategica sul mercato oltre che scientifica a cura della proprietà.

Gestione di un team di 45 persone coordinamento e direzione strategica delle agenzie PR , Stampa e di performance Marketing con l'obiettivo di creare awarness del brand attraverso un piano di comunicazione a 360° con un forte accento sulla leva advocacy nell'intento di creare una community organica .

Luglio 2022 ad Oggi

FOUNDER E CEO DI BLENDISTRIC S.R.L.

- Attività di consulenza strategica aziendale con focus sulle aree comunicazione, digital PR e GO TO MARKET.
- Talent management sulle verticali di professionisti digitali.
- Masterclass formative in ambito digitale , marketing e retail.