

Alessandra Nardini
Via Tobagi, 6, 20067 Tribiano (MI)
Cell: +39 335329821 - email: a.nardini1@alice.it

SUMMARY

Manager, con oltre 20 anni di esperienza, acquisita nei settori FMCG e farmaceutico, presso AstraZeneca & HJ Heinz (Food Company) in Procurement, Supply Chain, S&OP; Supply Planning, Customer Service, sviluppando e implementando processi di S&OP, gestendo l'organizzazione locale con l'integrazione della struttura Europea e Global, garantendo il livello di servizio al cliente e stakeholders interni ed esterni, anche a fronte di piani di ristrutturazione aziendale.

EXPERIENCES

Da settembre 2015 presso AstraZeneca Italy Spa, azienda multinazionale farmaceutica.

Ruolo: Head of Procurement

Ruolo & responsabilità: responsabile della definizione, guida, implementazione e gestione di una strategia di portafoglio a breve-medio termine per la spesa indiretta (\$ 50M), lavorando su innovazione, efficienza, riduzione dei costi e semplificazione dei processi. Collegamento e sviluppo tra organizzazione globale e locale.

Gestione di un team di 2 persone.

presso Heinz Italy Spa, azienda multinazionale alimentare, specializzata in Infant Nutrition, da **maggio '11 – dic '14**,

Ruolo: European Infant Feeding Sales & Operational Leader

Ruolo & responsabilità: responsabile dell'interazione e allineamento tra l'organizzazione Europea e l'allineamento con Executive Leadership Team Italiano, gestione del livello di servizio ai clienti, i giorni di inventario, l'accuratezza delle previsioni di vendita, lancio nuovi prodotti. Gestione di un team di 14 persone, organizzato in 3 squadre:

- Demand Planning: generazione mensile delle previsioni di vendita dell'azienda;
- Pianificazione della fornitura: piano di produzione a medio e lungo termine per 3 fabbriche e copacker;
- Pianificazione & gestione dei progetti di nuovi prodotti.

da gen' 08 – apr '11,

Ruolo: Responsabile acquisti europeo per la commodity delle proteine

Ruolo & responsabilità: responsabile della definizione ed implementazione di una strategia di sourcing di breve e medio periodo per la categoria proteine (valore \$96MM)

Gestione di un team di 3 buyers dislocati in diversi paesi europei.

Gestione di progetti organizzativi Global.

da apr '03 – dec '07. Role: European Buyer Proteins

da gen '02 – mar '03. Role: European Development Manager Proteins

da sept '98 – dec '01. Role: Local Buyer, responsible for packaging (glass, metal closures, cartons) & raw materials (dairy, sugars).

da gen '94 – aug '98. Role: Supply Planning Lead for 2 italian factories,

da gen '93 – dec '93. Role: Supply Chain Process Improvement Management

da aug '90 – dec '92. Role: Scheduler, short term production plan, raw materials & packaging.

Da '88 to '89: Prisma integrated System, software house, Sales Support.

SPECIALTIES & COMPETENCIES

- S&OP (Sales & Operational Planning) Management
- Advanced S&OP process implementation
- Change Management
- Demand planning, short & medium term, focused on customer service level and forecast accuracy
- Supply planning, stock management
- Portfolio management
- Strategic sourcing
- Strategic Partnership (Joint Business Plan with suppliers)
- Negotiation & Contracting
- E-Auction negotiation
- Value Engineering projects (finish good & ingredients)
- ERP system

CONOSCENZA LINGUE STRANIERE

Inglese: ottima conoscenza parlato e scritto.

TRAININGS & EDUCATION

- Effective Communication
- Negotiation
- International negotiation
- Project management
- 6 Sigma
- Different trainings in: people management, leadership, coaching, change management
- High School: di Liceo Scientifico

VOLONTARIATO

Presidente dell'associazione culturale "Un Airone per Tribiano"

Collaborazione con associazioni no profit presenti sul territorio del Sud est Milano

PERSONAL DETAILS

Nata a Roma, 1/2/1966

Sposata, 2 figlie