



CURRICULUM ATTIVITÀ DIDATTICA, PROFESSIONALE E SCIENTIFICA

di Simona Morcellini

simona.morcellini@uniroma1.it

ATTUALE POSIZIONE ACCADEMICA

- Professore a contratto di Marketing (SECS-P/08)
- Cultore della materia in Strategic Management (SECS-P/08)

ATTUALI INCARICHI DIDATTICI

- Corso di Marketing (9 CFU), Serale, Laurea in Scienze Aziendali, Facoltà di Economia, Sapienza Università di Roma

AREE DI ESPERIENZA PREVALENTI

- Marketing Management
- Comunicazione di Marketing
- Strategia d'impresa
- Market Intelligence
- Media Planning, Buying & Media Audit
- Sponsorship
- Professional Detailing

FORMAZIONE

- 1996 Laurea in Economia e Commercio, "La Sapienza",
 Università di Roma, 110/110 e Lode
- 1997 Concept & Product (Barilla School)
- 1998 Dal Concetto di Prodotto alla Media Strategy (Barilla School)
- 1998 La creatività applicata (Hubert Jaoui International)
- 1999 Corso avanzato di Marketing Farmaceutico (Winch)
- 1999 Public Speaking (Pfizer School)



- 2000 Public Speaking Advanced (Pfizer School)
- 2002 Project Management (Project Mngt Professional Learning Ltd.)
- 2003 Media – Concetti e Indagini (Mindshare)
- 2003 Stress Management (Pfizer School)
- 2003 Communication Skills (Pfizer School)
- 2003 Professional Selling Skills (Pfizer School)
- 2003 Leadership (Pfizer School)
- 2004 Media Advanced Training (Mindshare)
- 2004 Project management (Pfizer School)
- 2004 Coaching (Pfizer School)
- 2005 Finance for non Finance Manager (Pfizer School)
- 2005 Innovation (Ideo)
- 2006 Media Audit (A+)
- 2007 Media for Media People (Mindshare)
- 2007 Equity (J&J Advanced Program)
- 2009 Marketing Excellence (J&J Advanced Program)
- 2010 Diversity (Valore D)
- 2011 Digital Marketing (J&J European Training Program)
- 2011 Il Pensiero Strategico (J&J Advanced Program)

PRECEDENTI ESPERIENZE PROFESSIONALI

- 2018-Oggi Vicesindaco Comune di Pomezia, Assessore alle attività produttive, turismo e cultura



- 2013-2017 Co-Fondatore, H.L.C. (Immobiliare)
- 2007-2012 Marketing Manager, Johnson & Johnson S.p.A. (Farmaceutico)
 - Divisione: Consumer Health Care
 - Categorie: Salute Femminile (Canale Mass Market)
Salute Cute, Salute Capelli (Canale Farmacia)
 - Brand: Carefree/ob/Compeed/Cicatrene/BandAid/Regaine
 - Riporti: Direttore Generale J&J Italy
2 Direttori Generali Europei

Esperienze/Risultati Principali:

- Lancio di 7 nuovi prodotti (CF Soft, CF Folded, Carefree Plus line, o.b. Pro Comfort, Compeed Total Care, Compeed Night)
 - 2 Premi "Product of the year", 4 nuovi Spot e 4 nuove TLP
 - Italia diviene "Country Leader" per Compeed (+50% Fatturato)
 - O.B. Lancio in farmacia e picco storico di vendita
 - Rilancio Strategico di Cicatrene, nuovo concept e spot (+20% fatturato verso anno precedente)
 - Carefree: Nuovo modello promozionale mass market e nuovo spot
 - Progetto Diversity per il Feminine Gender; Associazione "Valore D" per la promozione delle donne in azienda
 - Organizzazione e Title Sponsorship del "Golden Gala" in Roma
 - Organizzazione e Sponsorship del Tennis Master 1000 in Rome
 - Progetto 365D Project (www.365d.it)
-
- 2006-2007 New Business & Market Intelligence Manager, Pfizer Consumer Healthcare (Farmaceutico)
 - Divisione: Consumer Health Care
 - Categorie: Market Data
Market Research
Media Buying
Media Audit
Fusioni e Acquisizioni
 - Brand: Tutti
 - Riporti: Direttore Generale Pfizer Consumer Healthcare

Esperienze/Risultati principali:



- Progetto OTC in GDO per lo sviluppo dei Brand aziendali nei corner parafarmacia dei supermercati, primo Category Management del settore
- Acquisto Media con trattativa generale Sipra e Mediaset per tutti i Brand aziendali (20 Mln €)

- 2002-2006 Group Product Manager, Pfizer Consumer Healthcare (Farmaceutico)
 - Categorie: Cura tratto respiratorio, Cura degli Occhi, Salute Capelli, Salute Cute
 - Brand: OTC(Actiline/Reactine/Visine/Ribex/Regaine), COSMETICI (Restivoil, Zaic)
 - Riporti: Direttore marketing Italia
3 Direttori Generali Europei
1 Direttore Generale Mondiale

Esperienze/Risultati principali:

- Incarico Corporate: Gestione Media e Media Audit
- Actiline: +20% fatturato verso anno precedente
- Brand Architecture a 10 anni per le categorie URT & Allergy
- Lancio di Actidue (Fatturato anno uno +53% verso obiettivo)
- Riposizionamento di Ribex sotto Actiline Umbrella
- Studio di fattibilità del progetto Eye care in Italia e sua implementazione (membro del comitato mondiale)
- Sviluppo di 3 nuovi Spot (Cannes Lion Prize)
- Lancio di Restivoil nel Mass Market e relativa strategia di transizione sul dermatologo
- Fargan conquista la leadership del mercato dopo 50 anni
- Zaic make-up complete rilancio e riposizionamento (cosmeceutical vs pharmaceutical)
- Logility (forecasting system) introduzione in Italy

- 2001-2002 Senior Product Manager, Restiva, Pfizer Italia S.P.A. (Farmaceutico)
 - Categorie: Cura della Pelle
 - Brand: OTC (Cicatrene) COSMETICI (Restivoil, Zaic)
 - Riporti: Direttore Marketing Italia

Esperienze/Risultati principali:

- Fatturato di Categoria +25% verso anno precedente



- Lancio di Restivoil Activ e Zaic Mask
- Progetto di acquisizione di una azienda farmaceutica e piano
- 1999-2000 Product Manager, Restiva, Pfizer Italia S.P.A. (Farmaceutico)
 - Categorie: Cura della Pelle
 - Brand: COSMETICI (Restivoil, Zaic)
 - Riporti: Direttore Marketing Italia

Esperienze/Risultati principali:

- Restivoil e Zaic diventano leader di mercato
- Piano di studio e lancio di un prodotto analgesico
- 1997-1999 Junior Product Manager, Barilla Alimentare S.p.A. (Alimentare)
 - Categorie: Prodotti da Forno
 - Brand: Mulino Bianco, Pavesi
 - Riporti: Direttore Marketing Bakery Foodservice
- 1997-1997 Marketing Assistant, Barilla Alimentare S.p.A. (Alimentare)
 - Categorie: Prodotti Pasta
 - Brand: Barilla Selezione Oro
 - Riporti: Direttore Marketing Pasta Foodservice

Esperienze/Risultati principali: Riposizionamento e rilancio di tutti gli snack monoporzionati

Esperienze/Risultati principali: Lancio di Selezione Oro Chef

- 1996-1997 Marketing Assistant, Ford Italia S.p.A. (Automobilistico)

Esperienze/Risultati principali: Piano di lancio di Ford ka

ESPERIENZA DIDATTICA (ultimi 5 anni)

- 2016-2017 Assistenza alla Cattedra, Corso di Marketing (9 CFU), Laurea in Scienze Aziendali, Facoltà di Economia, Sapienza Università di Roma



- 2016-2019 Testimonianze Master MUMM

PUBBLICAZIONI

Articoli su rivista

1. Morcellini S., (2016), Ritorno al management empirico?. Management Notes.
2. Morcellini S., (2016), Internet: accidente o destino?. Management Notes.
3. Morcellini S., (2016), Le Aziende tra valore e valori. Management Notes.
4. Morcellini S., (2016), Giusto o conveniente?. Management Notes.

Saggi in Volume

1. Pastore, S. Morcellini (2018), "L'innovazione Made in Eataly" in "Strategic Management", ISEDI.
2. Pastore, S. Morcellini, (2018), "Chakra Marketing" in "Scritti seri e semiseri in onore di Claudio Baccarani", G. Giappichelli Editore, Torino.