

## LIDIA RAZZANO

---

Ho 20 anni d'esperienza come manager (Direttore Commerciale e Marketing), nel settore benessere-beauty (farmaci, integratori, cosmetici), sviluppata sia in aziende multinazionali che in contesti imprenditoriali-familiari. Mi sono poi occupata di consulenza marketing per studi medici/strutture sanitarie ed aziende (settore benessere-beauty).

Nel 2022, con un team qualificato di medici, esperti di scienze motorie e nutraceutica, ho deciso di utilizzare le mie competenze marketing e manageriali per creare un concetto di fitness unico e innovativo, che fosse tagliato su misura per tutti coloro (me compresa!) che vogliono rimettersi o restare in forma in modo efficace, sicuro e salutare, compatibile coi tempi e le energie disponibili e, soprattutto, piacevole. Così è nato Cryo Dynamic. <https://it.linkedin.com/in/lidiarazzano>

---

### ESPERIENZA PROFESSIONALE

**DAL 2022, AMMINISTRATORE UNICO/SOCIO FONDATORE** RTR srl. (centri fitness Cryo Dynamic: [www.cryodynamic.com](http://www.cryodynamic.com))

**DAL 2018, CONSULENTE** per:

- 1) aziende del settore benessere e beauty, italiane (per supportarle nelle strategie commerciali e marketing) ed estere (per supportarle nell'ingresso nel mercato italiano)
- 2) ambulatori medici e strutture sanitarie: il mio studio di consulenza ([www.razzanomanaged.com](http://www.razzanomanaged.com)) aiuta i medici a gestire e promuovere efficacemente la loro attività

**2013-17 (3.5 anni): DIRETTORE MARKETING ITALIA** presso Schwabe Pharma, multinazionale tedesca (farmaci, integratori e cosmetici naturali, venduti in farmacia)

Responsabilità del marketing strategico e operativo (inclusa la razionalizzazione portafoglio prodotti e lo sviluppo e lancio di nuovi prodotti), gestendo un team di 5 persone ed il budget marketing. Membro dei Global Strategic Teams per i brand internazionali del gruppo e dello Staff Direttivo Italia per contribuire ai processi di cambiamento organizzativo.

#### Principali risultati:

- costante aumento di fatturato (+8% medio annuo, nonostante il forte sfoltimento della gamma prodotti) e quote di mercato dei prodotti chiave; es: vendite Kaloba (antinfluenzale) +150% in 3 anni
- crescita manageriale del team Marketing e stimolo/contributo attivo al miglioramento dei processi organizzativi

**2010-13 (3 anni): DIRETTORE COMMERCIALE** presso Puresentiel Italia (prodotti naturali benessere/ beauty a base di oli essenziali, venduti in farmacia)

Responsabilità dello start up commerciale della filiale Italiana e definizione della strategia commerciale (mercato nuovo); selezione, gestione, sviluppo delle risorse della struttura (2 Formatrici e 1 Assistente); gestione dei distributori e dei clienti

direzionali; sviluppo e implementazione delle strategie di comunicazione/formazione per farmacisti; supervisione delle attività amministrative e logistiche e reporting per la casa madre

**Principali risultati:** Vendite anno 1: 1.1 ml. € (poi in crescita), il migliore di tutte le filiali

**2004-10 (7 anni): MARKETING MANAGER ITALIA** presso Lab. Expanscience (multinazionale francese del baby-care; prodotti – marchio Mustela – venduti in farmacia e grande distribuzione)

Iniziale collaborazione con l'A.D. nella gestione di una difficile crisi della filiale italiana; poi responsabilità del marketing per l'Italia (consumatori, medici, farmacisti) gestendo 2 Product Manager ed il budget marketing

**Principali risultati:** il risanamento/rilancio ha portato, con risorse limitate, miglioramenti su ogni fronte: fatturato (+100% in 5 anni), quota di mercato (da 4 a 9% in farmacia; 40% nei corner GDO) e brand awareness/image.

**1999-03 (5 anni): TRADE MARKETING MANAGER ITALIA, SPAGNA, PORTOGALLO** presso Carlo Erba (gruppo Pfizer, multinazionale farmaceutica; OTC, integratori venduti in farmacia)

Responsabilità della creazione della funzione e della strategia di trade marketing per il canale farmacia (novità per il settore) e di tutte le attività di comunicazione, merchandising e formazione sul target farmacista, per brand globali (es.: Nicorette) e locali (es.: Betotal, Fargan ...); gestendo 2 risorse e il conto economico di canale

**Principali risultati:**

- sviluppo di un innovativo servizio di counselling anti-tabagico in farmacia che ha contribuito ad aumentare le vendite Nicorette del 16%, pur riducendo gli investimenti media
- sviluppo di un progetto innovativo per la farmacia, con l'acquisizione/gestione di spazi espositivi dedicati, che ha consentito di aumentare il sell-out del 28%, in un mercato e con brand maturi

**1997 – 99:** gestione aree 3-4 Nielsen presso Montefarmaco, OTC (integratori, cosmetici venduti in farmacia)

**1991 – 97:** Sales support (creazione/gestione rete vendita) presso Sigma Control, prodotti industriali

## FORMAZIONE

**LAUREA ECONOMIA E COMMERCIO** (1995, Università Commerciale Luigi Bocconi, Milano: 104/110) e numerosi corsi e master di perfezionamento, tra cui:

- **2022: MASTER GOOGLE ADS**, Sole 24 Ore Business School
- **2019-20: CORSO ONLINE SEO & SEM ENERGY**, Ninja Academy
- **2018: MASTER MANAGEMENT E GESTIONE STRUTTURE SANITARIE** Sole 24 Ore
- **2017: MASTER GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA** Sole 24 Ore; **CORSO INNOVATION MANAGER**, O50
- **2016: PERCORSO KPIs/ECONOMICS FOR MANAGERS**, Cfmt (analisi di bilancio/controllo gestione)
- **2015: MASTER MARKETING/COMUNICAZIONE DIGITALE**, Sole 24 Ore; **GYMNASIUM MANAGERIALE**, Cfmt