

Protagonista da sempre del mercato dei cereali per la prima colazione, Kellogg Italia chiude un 2006 caratterizzato non soltanto da una confortante crescita in termini di business, ma da numerose e significative novità dal punto di vista della struttura e dello stesso management.

Innanzitutto, lo scorso agosto ha segnato una tappa molto importante nella storia della filiale italiana, che ha abbandonato, dopo 17 anni, la sede di Agrate Brianza, per insediarsi nei nuovi uffici delle Torri Bianche di Vimercate (Mi). Per Kellogg Italia si tratta di un passo importante non solo dal punto di vista logistico. La nuova struttura, ampia e moderna, ospita una società che in questi anni è cresciuta incessantemente: oggi vi lavorano 115 persone, includendo la struttura commerciale che copre capillarmente il territorio nazionale.

Novità al vertice

Oltre alla nuova sede, Kellogg Italia ha festeggiato negli ultimi mesi una serie di nuove nomine, che premiano come consuetudine mana-

KELLOGG ITALIA

Una nuova sede e nuovi vertici: le recenti tappe di un costante sviluppo



La nuova sede della società, nel complesso delle Torri Bianche di Vimercate. In basso, un'immagine della vasta gamma di prodotti Kellogg's.

ger cresciuti in azienda, professionisti che ne condividono quindi la cultura e i valori. E tra questi ultimi spicca proprio l'orientamento a

sviluppare le risorse umane al proprio interno: un principio che vale a tutti i livelli, comprese le posizioni di maggiore responsabilità.

Non a caso, Antonio Posa da Sales Director è stato promosso Managing Director di

Kellogg Italia: nel suo nuovo incarico, riporterà a Tim Mobsby, area president di Kellogg Europe. Posa sostituisce Francois Rouilly, neo-eletto presidente di Kellogg Canada, una delle più importanti filiali della società. La leadership di Antonio Posa negli ultimi sette anni è stata fondamentale per la crescita dell'azienda, per aiutare la forza vendita italiana a raggiungere risultati eccellenti, facendone uno dei punti di riferimento del mercato, e per implementare il *category management* e un sistema di *customer profitability*. Posa ha guidato lo sviluppo del Business Healthy Snacks in Italia, facendolo diventare il secondo mercato in Europa. Entrato in azienda nel 1992 come National Key Account, ha svolto tutte le principali funzioni di sales fino al 2003, quando ha assunto in contemporanea la responsabilità degli healthy snacks. L'obiettivo principale che si propone di raggiungere consiste nel proseguire la crescita aziendale, rendendo Kellogg Italia una tra le filiali più importanti, per quanto riguarda sia i cereali pronti per la prima colazione, sia l'area Healthy



snacks. "Proseguire la crescita significa – afferma il Managing Director – mantenere il necessario equilibrio tra le esigenze internazionali e la necessità di calarle nel contesto locale, conservando un'identità nazionale che consenta all'azienda di intrattenere proficui rapporti con clienti, consumatori, istituzioni, associazioni di categoria".

Il neo General Manager attribuisce un ruolo chiave ai valori, alla cultura e alle persone Kellogg, importante patrimonio aziendale rivelatosi team vincente e motivato, composto da una squadra giovane e ambiziosa in grado di interpretare al meglio l'accelerazione del mercato. "La crescita – aggiunge Posa – è realizzabile attraverso un'azione sinergica di persone, programmi e prodotti, supportati dall'innovazione, dalla pianificazione e realizzazione di piani di marketing efficaci, che consentano di tradurre l'offerta Kellogg's attraverso specifiche esecuzioni sul pdv, in linea con le indicazioni fornite dai clienti.

Tutto questo deve essere gestito con semplicità e rapidità".



La linea Special K è una tra le più performanti dell'assortimento Kellogg's.

È stato un altro anno all'insegna della crescita per la filiale italiana del colosso statunitense. Il 2006 ha visto il trasferimento nella nuova sede di Vimercate (Mi) e la nomina di Antonio Posa a Direttore Generale: nuovi stimoli a insistere su una strategia di sviluppo all'insegna di innovazione e dinamismo.



Infine, l'incarico di Sales Director della filiale italiana è stato assunto da Ottavio Calderoni, anch'egli forte di una vasta esperienza sviluppata in campo commerciale in seno a Kellogg Italia.

La strategia commerciale

Il primo obiettivo di Kellogg's è quello di continuare a sviluppare i cereali,

andando a catturare i nuovi bisogni.

Gli healthy snacks rappresentano il secondo driver della crescita e hanno dimostrato in questi tre anni interessantissime potenzialità.

Si aggiunge per il 2007 la priorità di canali specifici con prodotti specifici, dove Kellogg's intende focalizzare le sue energie.

Sia nell'ambito di Kellogg in Europa, sia nell'ambito del breakfast in Italia, l'imperativo è crescere. Ovviamente, crescere in maniera sana, con una visione di lungo periodo.

Quanto alla strategia di approccio dei retailer, l'obiettivo di Kellogg Italia è l'essere riconosciuto quale interlocutore credibile e capace di generare crescite profittevoli.

Tutto questo passa attraverso due importanti fattori – l'innovazione,

attraverso la costante offerta di nuovi prodotti, e l'erogazione di servizi superiori all'interno della relazione commerciale – e si concretizza seguendo due importanti direttrici, ovvero fornire know-how e prestare la massima attenzione a tutte le dinamiche che hanno come teatro il punto di vendita.

Ecco perché, nell'ambito della relazione commerciale, Kellogg's pone particolare accento al *category management* (attività nella quale la società continua a investire), inteso e applicato in modo che non resti un concetto puramente ideale, ma trovi una realizzazione pratica, la migliore possibile, all'interno del pdv.

Inoltre, sempre in linea con questa esigenza, Kellogg's ha implementato, accanto al *field sales team*, l'*in store sales team*, ossia persone che periodicamente visitano i punti di vendita più importanti collaborando con il personale del negozio e implementando così la relazione col trade e con il consumatore, là dove avviene l'acquisto.

Interessanti novità arriveranno presto sul mercato.

Kellogg's

Kellogg Italia spa
Palazzo Tiglio
via Torri Bianche, 6
20059 Vimercate (Mi)
Tel. +39 039 69 16 1
Fax. +39 039 69 16 600
www.kellogg.it