



---

## DATI PERSONALI

RESIDENZA Via Manzoni 37, Saronno VA  
LUOGO E DATA DI NASCITA Milano, 17/11/1967  
INDIRIZZO E-MAIL: [riccardoonida@gmail.com](mailto:riccardoonida@gmail.com)

---

## PROFILO PROFESSIONALE

Ho una consolidata esperienza commerciale in ambito Mass Market presso aziende produttrici di beni di largo consumo (fmcg) modernamente organizzate e strutturate nel corso della quale ho gestito le relazioni con le principali catene della GD/DO, arrivando alla definizione di accordi quadro ai più alti livelli con Supercentrali, Centrali e numerosi Top Clients.  
Ho inoltre gestito e coordinato forze vendita dirette, indirette e miste.

---

## ESPERIENZE LAVORATIVE

- 2020 CONSULENTE - LIBERO PROFESSIONISTA  
Collaboro con P.M.I. (principalmente del settore cura persona o cura casa) che vogliono approcciare il mondo della Grande Distribuzione, aiutandole a sviluppare un modello di business corretto e guidandole nell'intricato labirinto delle centrali e super centrali di acquisto.  
Supporto nella creazione, ristrutturazione e formazione di reti vendita e nella revisione ed ottimizzazione dei processi commerciali per migliorarne l'efficienza e la produttività.
- 2019 DIRETTORE VENDITE ITALIA - WERUSKA & JOEL S.r.l.  
Azienda Cosmetica operante nel canale mass market con i marchi Pino Silvestre, Compagnia delle Indie, Lotto, Nazareno Gabrielli, Basile, Lancetti.
- 2017 – 2018 DIRETTORE VENDITE ITALIA DIVISIONE LICENSING - SO.DI.CO HEALTH & BEAUTY S.r.l.  
Azienda Cosmetica operante nel canale mass market con i marchi Natura Verde e Vitalcare, specializzata in prodotti personal care alcuni dei quali naturali e certificati Bio (con protocolli Cosmos Organic, Cosmos Natural, Icea, CCPB).  
La divisione Licensing commercializza prodotti per bambini con importanti marchi come Disney, Warner Bros, Rainbow, Hasbro, Nickelodeon, Nintendo ed altri.
- 2008 – 2016 SENIOR NATIONAL ACCOUNT MANAGER - JACKLON COSMETICS S.r.l.  
Azienda cosmetica operante nel canale mass market settore toiletries con marchio proprio e private label.
- 2003 – 2007 NATIONAL ACCOUNT MANAGER - ALBERTO CULVER S.p.A.  
Multinazionale cosmetica operante nel canale mass-market settore toiletries con i marchi VO5 e ST IVES (hair care e body care).
- 1999 – 2002 KEY ACCOUNT MANAGER DIVISIONE CONSUMER HEALTH CARE - GLAXO SMITHKLINE S.p.A.  
Multinazionale farmaceutica operante nel canale mass market con una divisione dedicata.  
Prodotti oral care e skin care con i marchi Aquafresh, Iodosan, Sensodyne, Polident, Lactacyd, Strep.
- 1995 – 1998 REGIONAL KEY ACCOUNT - JACKLON COSMETICS S.r.l.  
Azienda cosmetica operante nel canale mass market settore toiletries con marchio proprio e private label.
- 1993 – 1994 CARABINIERE AUSILIARIO (adempimento servizio militare) - 3° BATTAGLIONE LOMBARDIA
- 1992 IMPIEGATO - CAMERA DI COMMERCIO DI MILANO

---

## FORMAZIONE

1988 – 1993: Facoltà di Scienze Politiche a indirizzo economico internazionale presso Università Statale di Milano  
1987: Diploma di maturità scientifica.

LINGUE STRANIERE: Inglese parlato e scritto.

---

## HOBBY:

Musica (ho studiato canto al "Centro professione Musica" di Milano e suono la chitarra).