

dr. Emmanuel Michel



Responsabile Commerciale Procter & Gamble nei settori Consumer Goods e Retail. La funzione ha la responsabilità dell'attività commerciale dei Brands Duracell, Braun e Oral-b presso la Distribuzione Italiana per un fatturato di €50 Mio.

Gestisce un team di 6 National Key Accounts Manager ed è Responsabile delle negoziazioni dei contratti nazionali Membro delle commissioni Europea P&G per la stesura e negoziazione dei contratti Internazionali sui clienti internazionali presenti in Italia.

Inizia la carriera professionale in Walt Disney Company (Fla, USA) nel 1987 per rientrare in Francia ed iniziare un'attività continuativa nel Marketing e Vendite del settore della Grande Distribuzione. Dal 1989 è Area Manager Nielsen 1 in Danone Italy fino al novembre 1990, poi fino al Novembre 96 è in Gillette Group Italy come National Key Account Manager GD, DO.

Successivamente, fino al Gennaio 2006, è in Gillette Group Italy prima come Trade Marketing Manager, poi come Multinational Accounts Manager.

In Febbraio 2006, con l'incorporazione della Gillette Group nella Procter & Gamble diventa il responsabile del Team di Merchandising Italy Corporate e gestisce 4 Area Manager e 85 Merchandisers.