



**MASTER DI 1° LIVELLO**

**MASTER IN MARKETING  
SALES & MANAGEMENT  
DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO**



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

**DM** DIPARTIMENTO  
DI MANAGEMENT

---

## MASTER I LIVELLO

---

# MARKETING, SALES & MANAGEMENT DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE

NOVEMBRE 2019 - DICEMBRE 2020

III° EDIZIONE



---

**MASTER UNIVERSITARIO - 12 MESI**

**Un programma formativo in 3 periodi:**

- 5 MESI PRESSO L'UNIVERSITÀ DI TORINO
- CORSO UNIVERSITARIO DI SPECIALIZZAZIONE IN *FOOD & BEVERAGE MANAGEMENT* A BARCELONA
- 6 MESI DI STAGE IN ITALIA O ALL'ESTERO

## Con il patrocinio di



## Alcuni Partner



## In collaborazione con

BALADIN - BAHLSEN - BEEBAD - BETWEEN - BIRAGHI - BROWN FORMAN -  
CARREFOUR - COCA COLA - DIMAR - DOMORI - FABBRI 1905 - FERRERO -  
IKEA - MARS - NESTLÈ - PUBLICIS MEDIA - REPLY - SAVENCIA FROMAGE &  
DAIRY

Il **Dipartimento di Management** dell'Università degli Studi di Torino, in collaborazione con le aziende partner, dopo le due edizioni del *Master in Retail Marketing & Store Management* (2012-14) e del *Master in Global Marketing & Retail Management* (2014-16) propone:

- il **MASTER in MARKETING, SALES & DIGITAL COMMUNICATION** (2016-in corso)
- il **MASTER in MARKETING, SALES & MANAGEMENT DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE** (2017 – in corso).



# Indice

<b><i>Perché scegliere il Master in Marketing, Sales &amp; Management dell'Industria Alimentare</i></b>	<b>5</b>
<b><i>Caratteristiche del master</i></b>	<b>8</b>
OBIETTIVI	8
REQUISITI NECESSARI	9
PERIODO FORMATIVO III EDIZIONE A.A. 2019-2020	9
<b><i>Curso de Especializacion</i></b>	<b>10</b>
<b><i>Alumni</i></b>	<b>11</b>
<b><i>Progetti di Stage</i></b>	<b>14</b>
<b><i>SME</i></b>	<b>16</b>
SEDE DEL MASTER	16
BIBLIOTECA	16
<b><i>Offerta Formativa</i></b>	<b>17</b>
<b><i>Comitato scientifico</i></b>	<b>18</b>
<b><i>Quota di partecipazione</i></b>	<b>19</b>
COSTI	19
<b><i>Contatti</i></b>	<b>20</b>



# Perché scegliere il Master in Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare

“Il **Master in Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare** si pone l'obiettivo di formare figure manageriali nel settore Food & Beverage.

Le eccellenze, partner del Master, contribuiscono ad una partecipazione attiva alla didattica con testimonianze, case studies, workshop e project in field. Ridurre la distanza tra apprendimento e professione consente ai giovani di sviluppare non solo le competenze professionali ma anche le soft skills necessarie per ricoprire figure gestionali. Al fine di affrontare le sfide e le opportunità dei mercati internazionali, particolare attenzione è rivolta al marketing internazionale, trade marketing, acquisti, vendite, business agreement, finanza e controllo, supply chain management, food-waste & food-recycling, labelling, digital marketing e social media marketing.

Incluso nel Master il *Corso Universitario di Specializzazione in Food & Beverage Management a Barcellona*. La collaborazione con le aziende partner fornisce agli studenti l'opportunità di svolgere attività di primo inserimento lavorativo in ambito marketing, acquisti, vendite, finanza e controllo, supply chain management, digital marketing e social media marketing in Italia e all'estero”

## **ANNA CLAUDIA PELLICELLI**

**Direttore del Master “Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare”  
E del Master in “Marketing, Sales & Digital Communication”  
Professore di Marketing Strategico, Marketing Internazionale,  
Branding e Economia e Direzione delle Imprese  
Dipartimento di Management - SME - Università degli Studi di Torino**

---

“Il **Master in Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare** offre ai futuri manager una formazione sui principi giuridici fondamentali del settore e sulle forme di tutela utilizzabili per difendersi, anche in via preventiva, sul mercato nazionale ed internazionale dal pericolo della contraffazione dei prodotti alimentari. La più approfondita conoscenza dei possibili rischi e dei rimedi utilizzabili per evitarli o contrastarli rende più efficiente la produzione e la distribuzione dei beni, consente risparmi di spesa, realizza una maggiore tutela del consumatore. Un adeguato marketing delle tecniche di protezione utilizzate valorizza i prodotti interessati e dà inoltre maggiore sicurezza al consumatore”

## **PATRIZIA GROSSO**

**Professore di Diritto Commerciale  
Dipartimento di Management - Università degli Studi di Torino  
Avvocato del Foro di Torino**

---

“Il **Master in Marketing, Sales & Management dell’Industria Alimentare** offre l’opportunità di accedere a posizioni professionali di sicuro interesse per i candidati in quanto l’approccio ai mercati, peraltro in continua evoluzione, richiede sempre di più un elevato livello di specializzazione e di conoscenza di quelle che sono le dinamiche che regolano i processi di una azienda moderna, ma contemporaneamente devono fornire consulenza al cliente su tutti gli aspetti che regolano un rapporto commerciale, perché oggi, dopo il prodotto, la vera chiave di successo è il servizio offerto.

Partendo da questi presupposti il programma del Master si integra perfettamente con le esigenze richieste dal mondo del lavoro contribuendo a formare i nuovi manager del futuro con la preparazione necessaria a porre la giusta attenzione sia al cliente/ consumatore finale, sia allo sviluppo sostenibile della propria azienda.”



**UMBERTO SALI**

Direttore Vendite Bahlsen

---



Giornate formative nello stabilimento LAVAZZA (2019)



Visita allo stabilimento BALBIANO (2019)

Visita allo stabilimento CAFFAREL (2019)



Visita allo stabilimento CENTRALE DEL LATTE di Torino (2019)



Master Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare  
[www.master-marketing.it](http://www.master-marketing.it)

Visita Cantina e Villa BALBIANO (2019)



Testimonianza FIORENTINI presso la Scuola di Management ed Economia di Torino (2019)



Master Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare  
[www.master-marketing.it](http://www.master-marketing.it)



# Caratteristiche del master

## OBIETTIVI

Il Master in **Marketing, Sales & Management dell'Industria Alimentare** si propone di:

- **Formare specialisti** in materia di marketing, vendite e digital management pronti ad inserirsi in strutture aziendali italiane e multinazionali al fine di operare con successo nelle grandi realtà imprenditoriali per un mercato globale.
- **Fornire metodologie** e strumenti per lo sviluppo di nuovi business model e formati distributivi per le imprese del futuro.
- **Sviluppare le competenze** trasversali nelle aree del marketing internazionale, digital communication, gestione delle risorse umane, management accounting, surveys per le analisi di mercato, gestione della supply chain, contratti commerciali.
- **Facilitare un primo inserimento lavorativo** in aziende leader del settore, in Italia e all'estero.



Visita allo stabilimento "ESTRELLA DAMN"  
durante il corso universitario di  
specializzazione a Barcellona (2018)



Visita allo stabilimento ACQUA SANT'ANNA  
(2019)



## REQUISITI NECESSARI

Il candidato deve essere in possesso di almeno uno dei seguenti TITOLI:

- Tutte lauree del vecchio ordinamento
- Tutte le lauree di primo livello
- Tutte le lauree di secondo livello
- Lauree straniere equipollenti riconosciute idonee dal regolamento di ateneo per i master

## PERIODO FORMATIVO III EDIZIONE A.A. 2019-2020

Format: full time con frequenza obbligatoria.

Durata complessiva: 12 mesi - da novembre 2019 a dicembre 2020.

Suddiviso in 3 periodi:

### 1° periodo: DIDATTICA FRONTALE (novembre – aprile)

ORARIO LEZIONI:

dal lunedì al venerdì dalle 9.30 alle 12.30 e dalle 13.30 alle 16.30.

Sede: Scuola di Management ed Economia - *Divisione Master*

Corso Unione Sovietica 218 bis - Torino

### 2° periodo: 2 SETTIMANE (20-30 aprile 2020)

*Corso Universitario di Specializzazione in Food & Beverage Management a Barcellona*, in lingua inglese, incluso nell'offerta formativa

(borsa di studio di mobilità finanziata dal Master).

Il corso verrà tenuto in lingua inglese e, al termine, verrà rilasciato il titolo

**"Specialization Course in Food & Beverage Management"**.

Possibilità di usufruire online del corso senza giungere in loco. La quota include anche la partecipazione alla Fiera Alimentaria e visite aziendali.

### 3° Periodo: STAGE

Da 4 a 6 mesi di stage in Italia o all'estero presso aziende partner.

# Curso de Especializacion



**MASTER**  
**MARKETING, SALES & MANAGEMENT**  
**DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE**  
*Novembre 2019 - Dicembre 2020*  
*III° Edizione*



**BARCELONA - APRILE 2020**  
**CORSO UNIVERSITARIO DI**  
**SPECIALIZZAZIONE IN FOOD &**  
**BEVERAGE MANAGEMENT**

ALL'INTERNO DEL PROGRAMMA DEL MASTER È PREVISTO UN CORSO UNIVERSITARIO DI SPECIALIZZAZIONE A BARCELLONA, **COMPRESO NELLA QUOTA**, ANCHE ONLINE, TENUTO IN LINGUA INGLESE E COPERTO DA BORSE DI MOBILITÀ FINANZIATE DAL MASTER

[www.master-marketing.it](http://www.master-marketing.it)

# Alumni

“Mi sono iscritta al Master in Global marketing & Retail management, subito dopo la triennale in Economia aziendale – Marketing, con lo scopo di mettere in pratica quanto studiato fino a quel momento.

I sei mesi trascorsi in aula mi hanno permesso di approfondire le mie conoscenze teoriche, confrontarmi con importanti manager, svolgere numerosi lavori di gruppo con finalità sempre nuove e soprattutto di intraprendere stimolanti sfide rappresentate da due progetti: P&G Award 2015 e L'Oréal Brandstorm 2016.

Trascorsi i sei mesi, l'obiettivo era quello di svolgere un periodo all'estero, con lo scopo di arricchire il mio bagaglio culturale e iniziare una nuova esperienza nel mondo del lavoro. Ora mi trovo in Lussemburgo per svolgere uno stage formativo di sei mesi in Ferrero come Junior IT – PMO (Project Management Office), certa che questa nuova avventura mi aiuterà a crescere personalmente e professionalmente.

**Arianna Dall'O'**  
**Junior IT-PMO presso Ferrero**



Studenti Master, stagisti presso MARTINI per il contest Martini & Marketing (2019)

Studenti in visita a Bologna presso FICO EATALY WORLD (2019)





“Il master si è rivelato per me un’ottima opportunità non solo per arricchire il mio CV ma anche di grande crescita personale: le visite alle aziende, le lezioni pratiche ed il confronto con i professionisti del settore sono stati interessanti e stimolanti, anche per chi come me proviene da un background di studi umanistici. L’esperienza all’ Università di Barcellona, in un contesto dinamico ed internazionale, mi ha permesso di acquisire competenze specifiche che metto in pratica ogni giorno durante il mio stage, dove mi occupo di export e marketing, in Casa Radicci, azienda produttrice di formaggi che promuove il Made in Italy e la qualità della tradizione casearia italiana nel nostro paese e nel mondo.”

**Francesca Zoccheddu**  
**Junior Manager Casa Radicci**

“Ho 25 anni e mi sono laureata nel 2016 in “Scienze della Comunicazione” presso l’Università di Torino. Sono una studentessa-lavoratrice dall’età di 18 anni. In seguito alla laurea ho deciso di iscrivermi a questo master alla ricerca di un’opportunità che potesse cambiare la mia vita!

Così è stato. Inizialmente mi sentivo certamente motivata, ma allo stesso tempo impaurita dall’offerta formativa del Master, in quando non mi sentivo in pieno possesso delle competenze necessarie per affrontare questo percorso, come poteva sentirsi invece uno studente proveniente dalla facoltà di Economia! Successivamente mi sono resa conto che le mie paure erano assolutamente infondate! Grazie all’organizzazione del master e a molto impegno mio personale, in poco tempo sono riuscita ad acquisire le competenze necessarie al completamento del percorso! È stata davvero una bella sfida, che mi ha dato l’opportunità di cominciarne un’altra altrettanto stimolante, in Lidl Italia!

La consiglio vivamente!”

**Giulia Guidobaldi**  
**Store Manager LIDL**



Visita a CASA RADICCI (2019)

“Partecipare alla 4° edizione del Master in Global Marketing & Retail Management diretto dalla Prof.ssa

Anna Claudia Pellicelli è stata sicuramente una delle migliori scelte fatte dal punto di vista formativo e professionale. La possibilità di seguire e interagire durante lezioni tenute sia da top manager che da professori di spicco di UNITO non possono che arricchire la preparazione personale, al giorno d’oggi sempre più fondamentale per entrare a pieno titolo nel mondo del lavoro. Attualmente sto svolgendo uno stage all’interno del Project Management Office di Ferrero International in Lussemburgo. Inutile dire che un’esperienza internazionale in un’azienda leader a livello mondiale sia sempre stato il mio sogno, realizzato anche e soprattutto grazie all’alto livello qualitativo di lezioni che solo un Master come questo può dare.”

**Daniel Montanaro**  
**Project Manager Junior**  
**Ferrero International**

Lezione con Dott.ssa Simona Radicci -  
Export Marketing Manager di Casa Radicci

“Se qualcuno mi chiedesse di descrivere questo master in tre aggettivi direi senza alcun dubbio **FORMATIVO**, **INTERESSANTE** ed **UTILE**. Sono felice di aver scelto di fare un master invece che la specialistica perché in questo modo ho avuto la possibilità di avvicinarmi in maniera utile a quello che è il mondo del lavoro. Durante il master ho avuto la possibilità di mettere in pratica quello che fino a quel momento era stato il mio percorso formativo. Inoltre il master mi ha dato la possibilità di ottenere il mio attuale lavoro come account executive in Diageo Italia Spa e per questo non posso che essere riconoscente alle aziende che hanno partecipato, ai professori ... Ma soprattutto al prof. Bollani ed alla prof.ssa Pellicelli”

**Francesca Brasso**  
**Account Executive DIAGEO**



# Progetti di Stage

AZIENDE	AREA OPERATIVA
ALIFOOD	MARKETING INTERNAZIONALE DEL MADE IN ITALY
BALBIANO	EVENT SOCIAL MEDIA MARKETING NEL MONDO DEL VINO: IL CASO VILLA BALBIANO
	LA NASCITA DELLA URBAN VINEYARDS ASSOCIATION
BEEBAD	IL CASE HISTORY BEEBAD E IL RUOLO DEL COMMERCIALE NELLE FASI DEL PROCESSO DI VENDITA
BIRAGHI	INNOVAZIONE E STRATEGIE COMMERCIALI
BORGO ITALIA	ANALISI MERCATO COREANO - OPPORTUNITÀ EXPORT IN AUSTRALIA - ANALISI DEL CONSUMATORE CANADESE
CAFFAREL	REALIZZAZIONE DEL PIANO DI MARKETING
CASA RADICCI	MARKETING STRATEGICO OPERATIVO - EXPORT MANAGEMENT
	MARKETING E TRADE MARKETING IN CASA RADICCI
	STRATEGIE DI INTERNAZIONALIZZAZIONE
CENTRALE DEL LATTE	CENTRALE DEL LATTE D'ITALIA E LE STRATEGIE DI SVILUPPO SUI MARKETPLACE: IL CASO AMAZON
	LAATTE: IL LATTE CON LA DOPPIA A - ANALISI DELLE STRATEGIE DI MARKETING DEL NUOVO LANCIO DI CENTRALE DEL LATTE DI TORINO
COMPAGNIA DEI CARAIBI	BRAND MANAGER
CUKI	RIPOSIZIONAMENTO DI SUCCESSO DI UN BRAND
DIAGEO	TRADE MARKETING - ANALISI DEL PORTAFOGLIO PRODOTTI
DIMAR	GESTIONE STRATEGICA DEL PUNTO VENDITA
DOMORI	L'INTERNAZIONALIZZAZIONE E IL VALORE DEL MADE IN ITALY
EATALY	EATALY IN ITALIA E NEL MONDO
	#MADEINITALY: IL DIGITAL MARKETING NELL'ALIMENTARE
FERRERO	SALES & OPERATION PLANNING - MARKETING & IT



<b>FIOR DI LOTO</b>	ANALISI MERCATO ALIMENTI SENZA GLUTINE
<b>FIorentini ALIMENTARI</b>	L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DI UN'ECCELLENZA DEL MADE IN ITALY
<b>GELATI PEPINO 1884</b>	ESPORTARE E VALORIZZARE IL MADE IN ITALY NEGLI STATI UNITI D'AMERICA. ITALIAN ID – IL CASO "GELATI PEPINO 1884"
<b>GOBINO</b>	L'E-COMMERCE RAPPRESENTA UN'OPPORTUNITÀ DI CRESCITA PER UN'AZIENDA ARTIGINALE DI CIOCCOLATO?
<b>I-DIKA</b>	LE SPEDIZIONI INTERNAZIONALI: IL CASO I-DIKA
<b>LAVAZZA</b>	LA COMUNICAZIONE DIGITAL COME STRUMENTO DI BRANDING
<b>MARTINI</b>	IL LANCIO DI UN NUOVO PRODOTTO SUL MERCATO ITALIANO: MARTINI FIERO
	CONSUMER BEHAVIOUR
	IL MARKETING NEL COMMERCIO B2B E B2C - IL GRUPPO AGENCY DI MARTINI & ROSSI
<b>NESTLÉ</b>	TRADE MARKETING IN NESTLÉ: PIANIFICAZIONE E GESTIONE DELLE ATTIVITÀ IN STORE
<b>NETSURFING SRL</b>	STRATEGIE DI MARKETING PER LO SVILUPPO: IL CASO NETSURFING S.R.
<b>RASPINI SPA</b>	RASPINI S.P.A.: IL PROGETTO PIEMONTE E GLI STRUMENTI DI ANALISI DEL MERCATO PER IL CANALE NORMAL TRADE
	FOOD MARKETING E STRATEGIE COMMERCIALI. IL CASO RASPINI: PROGETTO PIEMONTE
	FONDAMENTI DI MARKETING STRATEGICO, TUTELA DEL MADE IN ITALY IN AMBITO AGROALIMENTARE E PROCESSO DI ESPORTAZIONE: L'ESPERIENZA IN RASPINI
	MEDIA PLANNING: STRATEGIA E INNOVAZIONE
	L'EXPORT DEI SALUMI ITALIANI: IL CASO DI RASPINI S.P.A.
<b>TENUTA ROLETTO</b>	LA NASCITA E LA CONQUISTA DEI MERCATI ESTERI
<b>TREVISAN</b>	IL SALES MANAGER DI SUCCESSO
	IL BIOLOGICO ALLA PORTATA DI TUTTI: IL CASO TREVISAN

# SME

## Scuola di Management ed Economia di Torino

### SEDE DEL MASTER

Scuola di Management ed Economia - Divisione Master  
in corso Unione Sovietica 218 bis - Torino.

L'intero edificio è interamente coperto dalla rete UniTO-WiFi e dispone di:

- **31 aule didattiche** per complessivi 4.440 posti;
- **6 aule informatiche** da 25/32 posti ciascuna;
- **2 internet point** per 44 postazioni complessive;
- **1 aula per studio di gruppo** dotata di 6 postazioni pc, 2 per tavolo;
- **6 aule studio** e tavoli lettura attrezzati nei vari piani per complessive 240 postazioni;



### BIBLIOTECA

La Biblioteca di Economia e Management è il riferimento per tutti i servizi bibliotecari necessari per la ricerca e l'insegnamento nei settori di pertinenza dei Dipartimenti di Management e di Scienze Economico-Sociali e Matematico-Statistiche e della Scuola di Management e di Economia.

Sono ammessi di diritto al prestito tutti i partecipanti al Master.



# Offerta Formativa

## CREDITI FORMATIVI

80 CFU

## DURATA

12 MESI

## LINGUA

ITALIANO - INGLESE

## FORMAT

FULL TIME

## MODULI

(possibilità di svolgerli  
singolarmente per gli esterni)



**The  
Alimentaria  
Experience**  
Live Gastronomy

Visita alla fiera alimentare di Barcellona 2017

Strategic Marketing  
Management Accounting  
International Marketing  
Marketing & Sales  
Marketing & Social Surveys  
Business Agreement &  
Labelling  
Business Reporting  
Business Financial Strategy  
Supply Chain Management  
Digital Communication &  
Advertising  
People Management  
Retail Management  
Marketing Management  
Branding  
Internship



# Comitato scientifico

**ANNA CLAUDIA PELLICELLI**

**Direttore del Master in Marketing, Sales & Management  
dell'Industria Alimentare**

**Direttore del Master in Marketing, Sales & Digital  
Communication**

Docente di Marketing Strategico, Marketing Internazionale, Branding,  
Economia e Direzione delle Imprese

*Dipartimento di Management*

*School of Management and Economics - Università degli Studi di Torino*

**MARCO LAVAZZA**

Lavazza

**SIMONA RADICCI**

Casa Radicci

**EDOARDO CAVAGNINO**

Gelati Pepino

**EDOARDO POZZOLI**

Centrale del Latte

**VIRGINIA MASCHIO**

Fior di Loto - Baule Volante

**GIUSEPPE TARDIVO**

Dipartimento di Management  
School of Management and  
Economics - Università degli Studi di  
Torino

**PIERGIORGIO RE**

Dipartimento di Management  
School of Management and  
Economics

Università degli Studi di Torino

**LUIGI BOLLANI**

Dipartimento di Management  
School of Management and  
Economics - Università degli Studi di  
Torino

**PATRIZIA GROSSO**

Dipartimento di Management  
School of Management and  
Economics - Università degli Studi di  
Torino

# — Quota di partecipazione —

## *COSTI*

La quota di partecipazione è pari a **€ 9.552** comprensiva del materiale didattico, dei servizi offerti dalla Scuola di Management ed Economia di Torino e del Corso Universitario di Specializzazione in Food & Beverage Management a Barcellona.

È rateizzabile in tre soluzioni:

- 1° rata: € 3.552 al momento dell'immatricolazione
- 2° rata: € 3.000 entro il 31 dicembre 2019
- 3° rata: € 3.000 entro il 3 febbraio 2020

## Contatti



[www.master-marketing.it](http://www.master-marketing.it)



+39 3388172214



[mastermarketing.management@unito.it](mailto:mastermarketing.management@unito.it)

[annaclaudia.pellicelli@unito.it](mailto:annaclaudia.pellicelli@unito.it)



<https://www.facebook.com/MasterMarketingFoodUnito/>



<https://www.instagram.com/mastermarketingfoodunito/>



<https://www.linkedin.com/company/master-marketing-sales-management-dell-industria-alimentare/>



**MASTER DI 1° LIVELLO**

**MASTER IN MARKETING  
SALES & MANAGEMENT  
DELL'INDUSTRIA ALIMENTARE  
UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO**

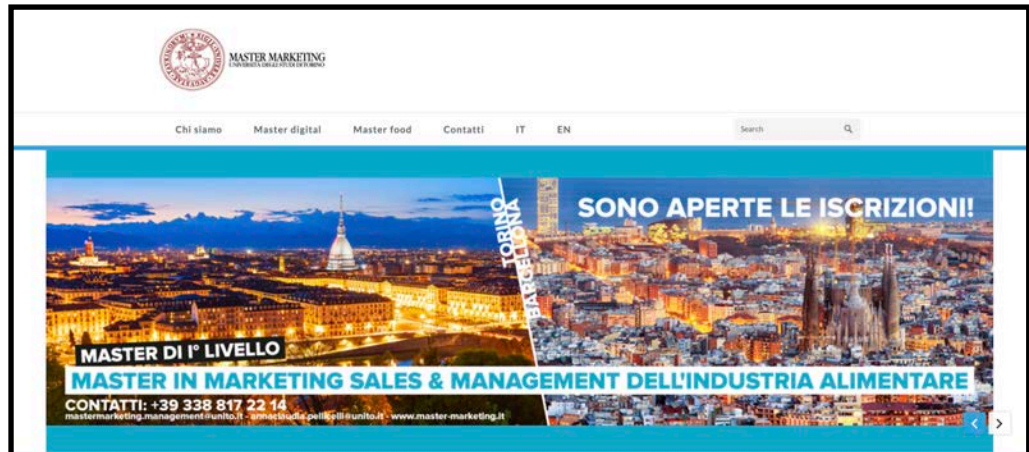


UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI TORINO

**DM** DIPARTIMENTO  
DI MANAGEMENT



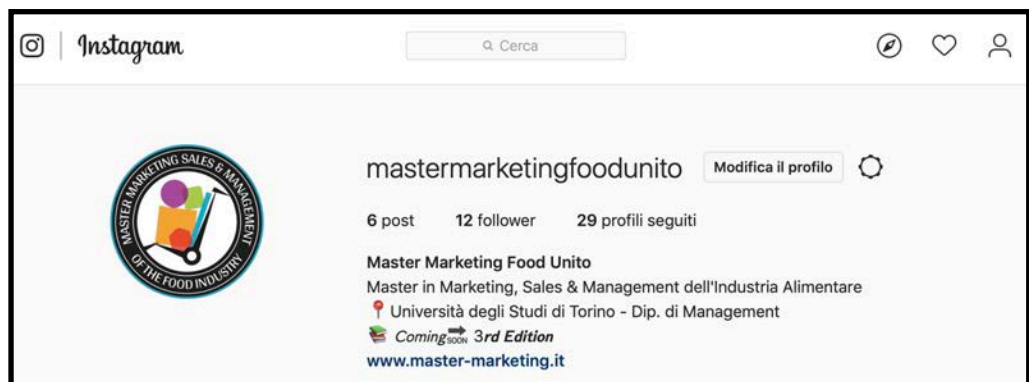
VIENI A TROVARCI ONLINE!



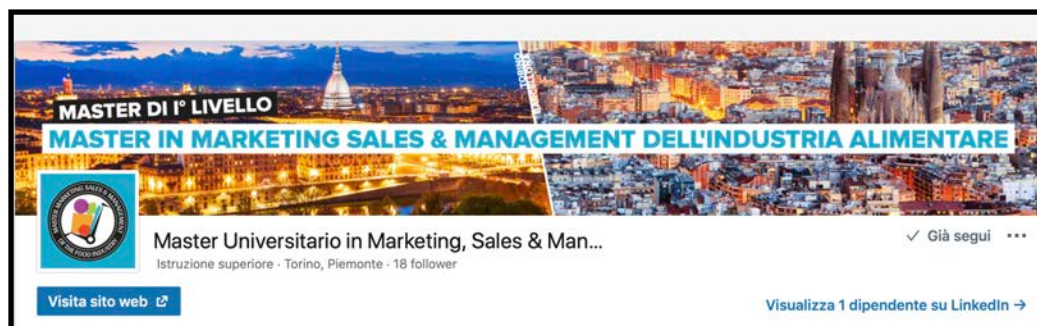
[www.master-marketing.it](http://www.master-marketing.it)



<https://www.facebook.com/MasterMarketingFoodUnito/>



<https://www.instagram.com/mastermarketingfoodunito/>



<https://www.linkedin.com/company/master-marketing-sales-management-dell-industria-alimentare/>