



RICARDO MIGLIANO

Quase sociólogo pela Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo, não fosse a ideia de empreender e montar minha primeira Agência de Comunicação em 1979, a PF&M Propaganda e Merchandising.

Pós-graduado *latu sensu* em Liderança pela APG Amana-Key.

Sócio Fundador da Art&Company Propaganda e Merchandising, em 1984, uma das agências pioneiras do marketing promocional do Brasil, conquistando muitos prêmios junto com seus Grandes Clientes: São Paulo Alpargatas, Nestlé, Marisol Lilica Ripilica, Tigor T. Tigre, Souza Cruz, Lacta, Johnnie Walker, Marlboro, Alcantara Machado Feiras e Eventos, Agro Nippo, Sakura, Lloyds Bank, Unibanco, Banco Multiplic, Grupo Avipal, Leite Elegê, Basf, Grupo Talent, McCann, Kibon, Refinações de Milho Brasil, Unilever, Arisco, entre outros.

Em 2001, a agência foi adquirida pelo Grupo Talent, que após uma jornada entre o Grupo Publicis, hoje se apresenta como Talent Marcel.

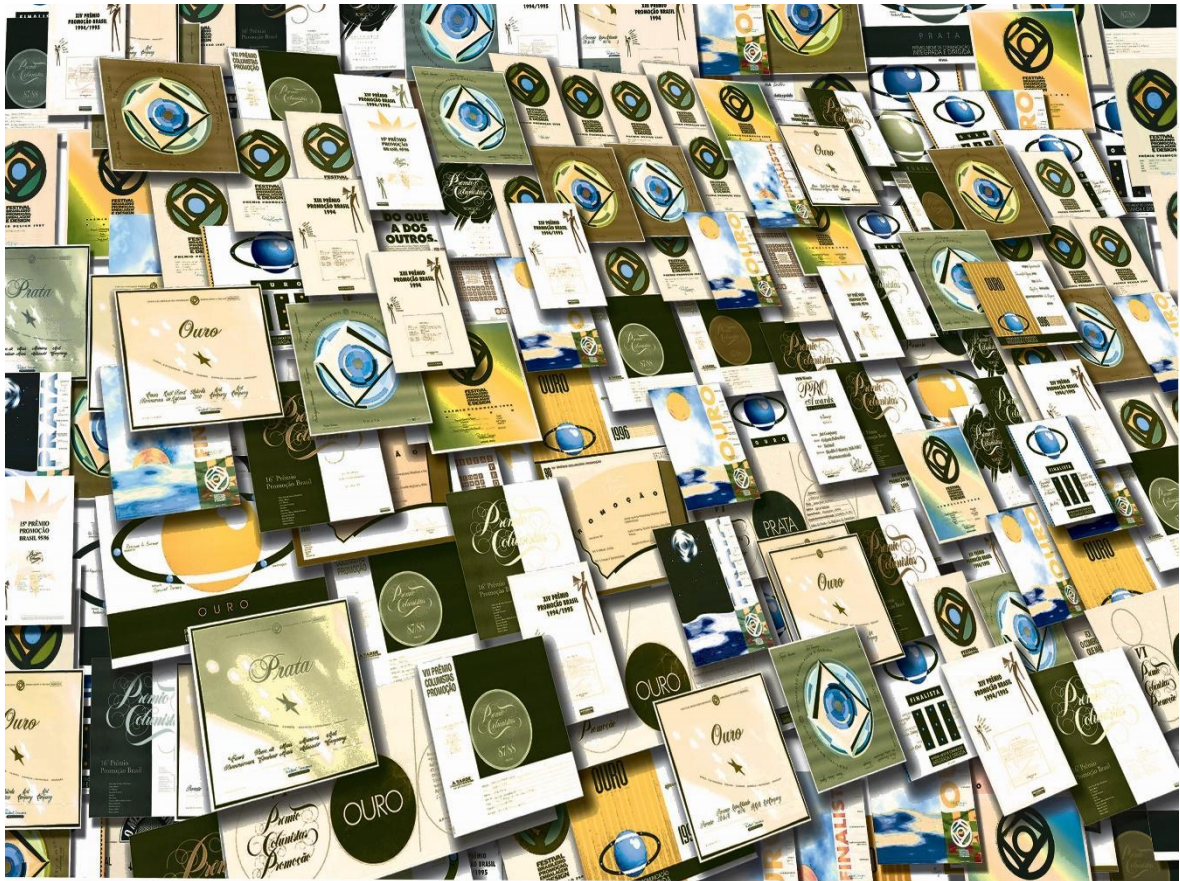
Neste período, publiquei vários artigos com temáticas na vivência profissional, em revistas especializadas entre elas: Vitrine do Varejo - Revista da APAS, Varejo Vivo, Revista da Abras, Aba, Construção, Farmácia, Distribuição.

Hoje conto com mais de 300 palestras proferidas em Associações, Entidades de Classe, Universidades e outras 300 assistidas pelo mercado, tem momentos em que eu acho que nos anos 90 não fazia outra coisa.

Na virada do milênio, mais precisamente em 2001, dei prosseguimento em um novo ciclo profissional ao colocar em atividade a Companhia Ativadora de Negócios, agência especializada no foco dos grandes negócios de B2B trabalhando para as grandes empresas do mercado – a agência era a única neste segmento de atuação.

Atendendo: RMB – Refinações de Milho Brasil, Best Foods, Arisco, Kraft Suchard, Leite Elegê- Grupo Vipal, Martins Atacadista, Colgate Palmolive, Unilever, entre outras grandes marcas.

Especialista e generalista nas áreas de Comunicação e Marketing com foco no marketing in store, nas experiências de compra, no trade, no B2B, no incentivo às vendas administrando cases com mais 20.000 representantes comerciais autônomos, 65.000 varejos, 200 atacados etc.,



Mais de 200 prêmios nacionais e internacionais nas áreas de Comunicação e Marketing Promocional,

Atividades no Mercado

- Vice-Presidente da AMPRO - Associação de Marketing Promocional 1995~1997
- Vice-Presidente da AMPRO - Associação de Marketing Promocional 1997~1999
- Membro Fundador do POPAI Brasil - The Global Association for Marketing at-Retail 1998
- Vice-Presidente de Marketing do POPAI Brasil 1998~2000
- Presidente do POPAI Brasil - 2000~2002
- Presidente do Conselho do POPAI Brasil - 2002~2004

- Membro do Conselho Editorial da Super Varejo-Revista da APAS- Associação Paulista de Supermercados - 2002~2006
- Membro do Comitê de Branding - Clube de Marketing - ABA Associação Brasileira de Anunciantes - 2004~2006
- Membro do Comitê de Digital Signage do POPAI Brasil - 2006~2008
- Membro do Conselho do POPAI Brasil - 2005~2006
- Membro do POPAI Global Leadership Council Meeting - The Global Association for Marketing at-Retail - 2005~2006
- Sócio da Retail2Engage - desde 2022
- Membro da RET.AI.L POWER ACADEMY Comunidade IA Generativa no Varejo - desde 2024
- Membro da RET.AI.L POWER ACADEMY Comunidade de IA Generativa da Moda - desde 2024
- Coordenador da RET.AI.L POWER ACADEMY do Grupo de Design e IA Generativa no Varejo - desde 2024
- Membro da Liga dos Inovadores - Comunidade de Profissionais Fora da Curva - desde 2024

Hoje na R2E – Retail2Engage tenho a oportunidade de difundir o aprendizado de toda essa trajetória e experiência profissional atuando em consultorias para grandes, médias e pequenas empresas na área de Criação e Marketing. Produzindo Webinar e proferindo Palestras nas minhas áreas de meu conhecimento apresentando cases de sucesso nas áreas de Consumo - Lilica Ripilica, Trade Marketing Inovador dos grandes líderes Hellmann's - Maizena - Mazzola - Knorr, Varejos Especiais, Entradas e Negócios com os Grandes Varejos Phillip Morris e Sakura, Fidelização dos Grandes Atacados, Programa nos Canais de Distribuição, Marketing & Comunicação, Storytelling, Construção de Marca, Design & Embalagens, Comunicação 360º e Cursos de Construção de Imagens na Inteligência Artificial, Como realizar um Rebranding Revolucionário com Sucesso - Case Kibon e outros.

E com muita coragem sigo meu Mote, através de uma frase motivadora com certos desafios que criei para mim:

"O difícil não existe!

E o impossível? - É só um pouco mais difícil."

Ricardo Migliano

ricardo@retail2engage.com

11 991232868