

FARMACOSMO RAFFORZA LA STRUTTURA DEL KEY MANAGEMENT PER ACCELERARE IL PERCORSO DI CRESCITA E LA REALIZZAZIONE DELLA STRATEGIA

Milano, 2 maggio 2022

Farmacosmo S.p.A. (“Società”, “Farmacosmo”), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*, coerentemente con quanto rappresentato nell’ambito del Documento di Ammissione, rende nota la nomina di Paolo Cimmino quale *Chief Financial Officer* della Società con efficacia dalla data odierna. Il rafforzamento del *key management* con soggetti dotati di adeguate competenze e comprovata esperienza rientra nel più complessivo perseguimento della strategia da parte della Società, che nel primo trimestre dell’anno ha mostrato incrementi *high double digit* su ricavi e principali KPI di *business*.

Nato nel 1989, Paolo Cimmino ha perfezionato gli studi specialistici in Banking & Finance presso l’Università Cattolica di Milano, ricoprendo successivamente ruoli in ambito *finance transformation, strategic planning e investor relations management* in primarie istituzioni bancarie, assicurative e di consulenza.

Fabio de Concilio, Amministratore Delegato di Farmacosmo: “Il contributo di Paolo Cimmino sarà rilevante per supportare la Società nel suo percorso di crescita per linee interne ed esterne, nella definizione e nel monitoraggio delle decisioni strategiche future”.

Paolo Cimmino: “Dopo diverse esperienze in ambito *consulting, banking e insurance* sono entusiasta di entrare a far parte di Farmacosmo. Una squadra giovane e ambiziosa, alla quale mi onoro di contribuire da subito, che negli ultimi anni ha sperimentato una crescita ripida, con numeri di assoluta eccellenza per il settore e mantenendo forte l’ispirazione ai principi ESG”.

Il presente comunicato è disponibile sul sito www.farmacosmoinvestors.com, sezione “Investors/Comunicati Stampa” e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato “eMarket Storage” (www.emarketstorage.com).

LA SOCIETÀ

Farmacosmo è una società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*. Il *business model* della Società si basa sul modello circolare della *I(ea)n strategy*, e si articola in tre aree di attività principali: *Logistics, Intelligence* e *Node*.

Logistics: consente di gestire ed evadere fino a 12mila ordini al giorno, con tempi di consegna fino a 20 ore dal picking del vettore ed approvvigionamento just-in-time ("*zero warehouse*" policy).

Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della *customer journey*, che hanno consentito alla società di intercettare c. 188mila clienti nel 2021. I clienti ricorrenti hanno contribuito a c. 74% del fatturato annuo dello *stream retail*. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello *stream retail* ammonta a c. €92 (c. €109 relativo ai clienti ricorrenti).

Node: attività di Ricerca e Sviluppo, innovazione dei processi e delle infrastrutture IT della società.

Negli ultimi cinque anni, il valore delle vendite di Farmacosmo è cresciuto del c. 54% (CAGR 2016-2021) e si è attestato intorno a c. €58 milioni nel 2021.

L'ecosistema Farmacosmo si propone di perseguire standard di eccellenza in ogni parte della sua *value chain*, ispirandosi al rispetto di principi ESG in tutte le fasi del processo logistico (dal packaging utilizzato per gli ordini online, alle iniziative di *carbon compensation*) e nella valorizzazione dei propri dipendenti, asset strategico della società.

L'impegno di Farmacosmo sul fronte ESG è altresì avvalorato dalla pubblicazione, da parte della Società, del bilancio di sostenibilità 2021.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

INVESTOR RELATIONS MANAGER

Farmacosmo

Via Crispi, 51 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Fabio de Concilio ir@farmacosmo.it

EURONEXT GROWTH ADVISOR

Illimity Bank

Via Soperga, 9 - 20124 Milano

Tel. +39 02 82849699

farmacosmo@illimity.com

INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

IR Top Consulting

Via Bigli, 19 - 20121 Milano

Tel. +39 02 45473883

Pietro Autelitano ir@irtop.com

Domenico Gentile ufficiostampa@irtop.com