

MANUEL NARDO



INFORMAZIONI PERSONALI:

Stato Civile: Sposato

Nazionalità: Italiana

Data e luogo di nascita: [REDACTED]

Residenza: [REDACTED]

Recapito telefonico: [REDACTED]

E-Mail: [REDACTED]

Patente: B

ESPERIENZE LAVORATIVE:

° Black Sheep Cocktail Bar / Temple Bar Isish Pub – Bolzano / Bozen

- Periodo lavorativo: Ott '20 a Actual.
- Settore, reparto e impiego: Hospitality
- Mansioni e responsabilità:

. socio di maggioranza con responsabilità e delega a fornitori, dipendenti e contabilità.

° Pernod Ricard Italia Spa

- Periodo lavorativo: Ott '21 a Ott '23
- Settore, reparto e impiego: Prestige Manager Nord Est Italy – Sales
- Mansioni e responsabilità:

. gestione manageriale dell'area Veneto, Trentino A.A., Friuli V.G., canali On Trade, Off Trade e E.Commerce al fine di sviluppare le vendite del portfolio prodotti prestige e implementare la marginalità aziendale con accordi mirati e attività taylor made cross channel.

° Longino & Cardenal Spa

- Periodo lavorativo: Ott '19 a Ott '21
- Settore, reparto e impiego: Area Manager Nord Italia e Austria – Sales
- Mansioni e responsabilità:

. gestione manageriale dell'area Veneto, Trentino A.A., Friuli V.G., Lombardia, Piemonte, Liguria, Valle d'Aosta e Austria mediante il coordinamento di 27 venditori al fine di sviluppare le vendite del portfolio prodotti e implementare la marginalità aziendale.

° Diageo Spa

- Periodo lavorativo: Ott '16 a Ott '19
- Settore, reparto e impiego: Reserve Account Manager – Sales + Trade Marketing
- Mansioni e responsabilità:

- . gestione sales and trade marketing del portafoglio “Diageo Reserve” su triveneto, marche ed emilia romagna, da luglio '18 Piemonte, Toscana, Valle D'Aosta, Liguria e Sardegna
- . mantenimento ed incremento accordi annui con top clients e gestione eventi nella mia area
- . coordinamento forza vendita diretta per le brands “Reserve” sell in e sell out
- . summer & winter Ciroc Vodka hotspot manager, gestione delle principali attivazioni Ciroc Vodka in Italia ed implementazione delle strategie di marketing ricevute dal global team su questo brand.

° Ceres Spa

- Periodo lavorativo: Gen '15 a Ott '16.
- Settore, reparto e impiego: Local Field Marketing & Kegs Account – Trade Marketing
- Mansioni e responsabilità:

PARTE FIELD MARKETING:

- . responsabile del brand Ceres strong ale su Triveneto e Lombardia :
- . accordi annui con pdc opinion leader
- . macroeventi con gestione diretta budget marketing.
- . coordinamento di 2 student brand manager per university activity

PARTE KEGS ACCOUNT

- . responsabile di zona Triveneto progetto “Ceres alla spina” sell in e sell out
- . coordinamento di 5 agenti plurimandatari e 4 concessionari
- . incremento pdc strategici e mantenimento concessionari spina

° Stock Spirits Group Spa

- Periodo lavorativo: Gen '12 a Gen '15
- Settore, reparto e impiego: Trade & Customer Marketing Assistant – Trade Marketing
- Mansioni e responsabilità:

- . responsabile attività sul Brand Keglevich Vodka per Triveneto, Emilia romagna e Lombardia
- . accordi annui con pdc opinion leader ed incremento e sviluppo lato customer marketing
- . coordinamento macroeventi e supporto alla realizzazione canvass per fdv

° Red Bull Italia

- Periodo lavorativo: Ott '08 a Gen '12
- Settore, reparto e impiego: Brand Ambassador (Moschettiere) – Trade Marketing & Sales
- Mansioni e responsabilità:

- . responsabile di Padova e Vicenza per attività legate al brand cadute dal marketing team
- . incremento visibilità e consumi su pdc strategici contrattizzati
- . macroeventi con gestione autonoma del budget dedicato

ISTRUZIONE E FORMAZIONE:

° Corso di merceologia e produzione Whisky,

- Data o periodo: Feb '17, Feb '18, Feb '19,
- Nome e luogo formazione: Distilleria Diageo Scozia (UK) c/o Talisker, Lagavulin, Oban, Cardhu
- Principali materie o abilità: differenti tipologie e metodi di produzione, teorico e pratico

° Corso di tipologia, spillatura e produzione della birra.

- Data o periodo: Gen'16, Ott '15, Apr '15, Nov '18, Feb '19,
- Nome e luogo formazione: Ceres Spa, sede di Genova (IT) e Odense (DK)
- Nome e luogo formazione: Diageo Spa, sede di Dublino (IE)
- Principali materie o abilità: differenti tipologie e metodi di spillatura, teorico e pratico

° Corso di professional english.

- Data o periodo: da Giu '14 a Dic '14, da Feb '18 a Giu '18, da Feb '19 a Giu '19
- Nome e luogo formazione1: Stock Spirits Group, sede di Milano (IT) Wall Street Institute
- Nome e luogo formazione: Diageo Italia, sede di Torino (IT) Fluentify platform
- Principali materie o abilità: inglese professionale per ambito marketing ed economico

° Corso di Ne.Go.Pro, Toyf e Marketing applicato

- Data o periodo: Sett '09-'10-'11- '12 + Sett '16
- Nome e luogo formazione: Red Bull, sede di Milano (IT) + Bridge Partners Milano (IT)
- Principali materie o abilità: negoziazione, merchandising e cultura del feedback

° Corso di American Bartender

- Data o periodo: Sett '08 -'09 (2 settimane cadauno)
- Nome e luogo formazione: Flairtender Padova
- Principali materie o abilità: merceologia, abbinamenti e tecniche di mixology

° Diploma di Ragioneria

- Data o periodo: Da Sett '03 a Giu'08
- Nome e luogo formazione: Itcs Gramsci
- Principali materie o abilità: indirizzo giuridico, economico aziendale

CAPACITA' E COMPETENZE:

Madrelingua: Italiano

Altre Lingue: Inglese B2

- Capacità di lettura: Buona
- Capacità di scrittura: Buona
- Espressione orale: Buona
- Comprensione: Ottima
- Soggiorno all'estero: Si

Altre Lingue: Francese B1 e Tedesco B1

- Capacità di lettura: Scolastica
- Capacità di scrittura: Scolastica
- Espressione orale: Buona
- Comprensione: Buona
- Soggiorno all'estero: Si per entrambi

Capacità relazionale: . lavoro in team

. dinamicità e flessibilità

. ottime doti comunicative

Capacità organizzative: . autonomia gestionale

. lavoro ad obiettivi

. problem solving

Competenze tecniche: . gestione dei social media

. utilizzo del pacchetto office ed estrazione dati

. utilizzo di lotus notes, sap, immediando e salesforces

Competenze artistiche: . creazione menu, carte birra e vini

. creazione locandine, video e flyer

. product placement e visual merchandising

Ulteriori informazione:

Aggiungo che sono molto volenteroso, dedico sempre il 110% del mio tempo per il lavoro. Cerco di raggiungere sempre gli obiettivi e desidero ampliare le mie competenze. Oltre alle esperienze sopracitate aggiungo alcuni periodi di Barman a chiamata per locali alto vendenti in zona Veneto e (anche se non propriamente un lavoro) il pr in adolescenza.

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali, ai sensi del D.lgs. 196 del 30 giugno 2003. In fede Manuel Nardo