**MANUEL NARDO**

# INFORMAZIONI PERSONALI:

Stato Civile: Sposato

Nazionalità: Italiana

Data e luogo di nascita: Padova, 04.12.1989

Residenza: Via Crispi 40a, I-39100 Bolzano / Bozen

Recapito telefonico: +39 3408035877

E-Mail: manuelnardo@alice.it

Patente: B

# ESPERIENZE LAVORATIVE:

**° Black Sheep Cocktail Bar / Temple Bar Irish Pub / La Bombonera Sky Bar / Discoteca Mirò / Bozen Blind Club “**

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

. Responsabile affari societari; 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 prinipali 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, 0tt ’15, Apr ’15, Nov ’18, Feb ‘19, Ott ‘24, Feb ‘25
* 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 B2

* + 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 obbiettivi e desidero ampliare le mie competenze. Oltre alle esperienze sopraccitate 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