

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	CIARDIELLO MARIO
Indirizzo	
Cellulare	
E-mail	
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	21 maggio 1964

ESPERIENZA LAVORATIVA

- dal 1991
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
Sviluppo Srl – Rione Sirignano, 10 – 80121 Napoli
 - Tipo di azienda o settore
Consulenza di direzione ed organizzazione aziendale
 - Tipo di impiego
Socio dal 1991 ad oggi
 - • Principali mansioni e responsabilità
Consulente di direzione – area marketing -organizzazione
 - attività di elaborazione e definizione di strategie di marketing strategico ed operativo, creazione di reti di vendita, organizzazione e gestione campagne di comunicazione
 - check up dell'area commerciale, creazione di della rete di vendita, formazione rete di vendita, progettazione ed implementazione di strategie di direct marketing, piani commerciali
 - analisi di mercato, strategie di marketing strategico realizzazione di azioni promo-comunicazionali, call & mail marketing
 - realizzazione di Piani di marketing
 - analisi dei prodotti chiave , strategie di prodotto/prezzo/promozione e distribuzione di nuove linee di prodotto e supporto al lancio dei nuovi prodotti
 - azioni promo-comunicazionali, call & mail marketing, incentive per reti di vendita, campagne pubblicitarie, gestione dei media
- Dal 1993 al 1995 ha monitorato in qualità di responsabile del servizio di informazione, assistenza e consulenza ed attività promozionali alle imprese aderenti al Progetto Mezzogiorno - Programma operativo Multiregionale " Industria e servizi" 1991-1993 della Comunità Europea – Ministero del Commercio con l'estero – I.C.E. – Misura 3.3. L'attività è stata svolta nella Regione Calabria nella provincia di Crotone.
- Dal 1990 -2014 Docente a corsi aziendali nelle aree management, marketing, business planning e tutoring nuove imprese presso imprese ed enti di formazione, di cui se ne riportano alcuni tra i più significativi:
- QUADRIFOR – Roma- Marketing plan (progetto formazione quadri del terziario)
 - F.L.A Confartigianato – Napoli - Gestione delle reti di vendita (progetto " alta formazione professionale per Export Management)
 - Consorzio Publigest - Salerno/Napoli - Marketing e commercio elettronico per le PMI meridionali
 - ISP Italia – Imola - Marketing e tecniche di vendita rivolto ad aziende
 - ICE- Reggio Calabria - Marketing e tecniche di vendita
 - IDIMER – Napoli- Marketing e tecniche di vendita (progetti FSE)
 - CONSORZIO CFUI TEC TRAIN – Salerno- Marketing e tecniche di vendita (progetti FSE)
 - ITEA - Roma - Marketing relazionale

- dal 1998 -2001
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
IDIR SPA - Napoli -
 - Tipo di azienda o settore
Distribuzione ricambi auto
 - Tipo di impiego
Temporary manager
 - Principali mansioni e responsabilità
Responsabile marketing e organizzazione :
- creazione e gestione dell'area marketing, analisi di fattibilità per la creazione di un prodotto/servizio innovativo da offrire alle aziende clienti, implementazione del prodotto/servizio, gestione della comunicazione di marketing e delle campagne di customer satisfaction rivolte al trade e al cliente.
- dal 2009 ad oggi
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
Libero professionista
 - Tipo di azienda o settore
Consulenza di direzione ed organizzazione aziendale
 - Tipo di impiego
Socio dal 1991
 - • Principali mansioni e responsabilità
Consulente di direzione – area marketing -organizzazione
– attività di elaborazione e definizione di strategie di marketing strategico ed operativo, creazione di reti di vendita, organizzazione e gestione campagne di comunicazione

– check up dell'area commerciale, creazione di della rete di vendita, formazione rete di vendita, progettazione ed implementazione di strategie di direct marketing, piani commerciali

– analisi di mercato, strategie di marketing strategico realizzazione di azioni promo-comunicazionali, call & mail marketing

– realizzazione di Piani di marketing
- analisi dei prodotti chiave , strategie di prodotto/prezzo/promozione e distribuzione di nuove linee di prodotto e supporto al lancio dei nuovi prodotti

- azioni promo-comunicazionali, call & mail marketing, incentive per reti di vendita, campagne pubblicitarie, gestione dei media

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

- Date
1982/1988
- Università FEDERICO II
Facoltà di Economia e Commercio
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
Studi economico gestionali
- Qualifica conseguita
Laurea
- Date
1989
- Abilitazione alla professione di dottore commercialista
Abilitazione alla carica di sindaco di società
- Data
1989
- USIU (UNITED STATES INTERNATIONAL UNIVERSITY)
Master in marketing
- Data
1990 – 2000
- SDA BOCCONI
Vari corsi in marketing

**CAPACITÀ E COMPETENZE
PERSONALI**

PRIMA LINGUA **italiano**

ALTRE LINGUA

inglese

- Capacità di lettura Buono
- Capacità di scrittura Buono
- Capacità di espressione orale buono

**CAPACITÀ E COMPETENZE
RELAZIONALI**

GESTIONE DI GRUPPI DI LAVORO OPERATIVI SU ATTIVITA' DI
COMUNICAZIONE COMPLESSE:
cAMPAGNE PROMCOMUNICAZIONALI
CREAZIONE DI PROGETTI DI MARKETING

**CAPACITÀ E COMPETENZE
ORGANIZZATIVE**

RESPONSABILE GESTIONE PROGETTO MEZZOGIORNO
RESPONSABILE ORGANIZZATIVO DI I° LIVELLO NELL' AMBITO DELL
SUMMIT G7 DI NAPOLI
RESPONSABILE PROGETTO POINT SERVICE

**CAPACITÀ E COMPETENZE
TECNICHE**

UTILIZZO DEI PRINCIPALI SOFTWARE APPLICATIVI DEL PACCHETTO
OFFICE

ASSOCIAZIONISMO

SOCIO ROTARACT 1978/1984
SOCIO FONDATORE ASSOCIAZIONE NAPOLIPOSSIBILE
SOCIO ROTARY FOUNDATION

In totale durante la mia carriera professionale ho collaborato con oltre 150 tra aziende, società di consulenza, enti pubblici e consorzi per la formazione professionale.

Iscr ordine dei dottori commercialisti di Napoli dal 1990

Napoli, 18/4/2018

Mario Ciardiello