

FORMATO EUROPEO  
PER IL CURRICULUM  
VITAE



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome **CIARDIELLO MARIO**  
Indirizzo

Cellulare

E-mail

Nazionalità Italiana

Data di nascita ~~19/01/1981~~

## ESPERIENZA LAVORATIVA

- dal 1991
- Nome e indirizzo del datore di lavoro
    - Tipo di azienda o settore
    - Tipo di impiego
  - Principali mansioni e responsabilità
- Sviluppo Srl – Rione Sirignano, 10 – 80121 Napoli
- Consulenza di direzione ed organizzazione aziendale  
Socio dal 1991 ad oggi
- 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 Crotona.
- 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
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

IDIR SPA - Napoli -

Distribuzione ricambi auto  
Temporary manager

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
- Tipo di azienda o settore
- Tipo di impiego
- Principali mansioni e responsabilità

Libero professionista

Consulenza di direzione ed organizzazione aziendale  
Socio dal 1991

**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
- Università FEDERICO II
- Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio
- Qualifica conseguita

1982/1988  
Facoltà di Economia e Commercio  
Studi economico gestionali

Laurea

- Date

1989  
Abilitazione alla professione di dottore commercialista  
Abilitazione alla carica di sindaco di società

Data

USIU (UNITED STATES INTERNATIONAL UNIVERSITY )  
Master in marketing

Data

1990 – 2000  
Vari corsi in marketing

SDA BOCCONI

**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 1° 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*