

MATTEO CIAVARELLA

NATO A BRESCIA IL 02 09 1968
RESIDENTE A REZZATO IN VIA S. CARLO, 71
TEL. 030 2593360
CELL. 342 1223874

CURRICULUM VITAE

Esperienze professionali

Dal 2011

Libero professionista

Consulente per:

- **GRUPPO AGUST** - Produzione e commercializzazione prodotti del caffè
 - Responsabile delle strategie operative di marketing
 - Strategie di sviluppo e lancio servizi
 - Comunicazione web
 - Marketing di prodotto – Ricerche di mercato – R&S prodotti
 - Attività correlate di comunicazione con CRM aziendale
 - Individuazione e definizione del materiale divulgativo settoriale
 - Marketing eventi
 - Politiche di brand – creazione del marchio TF-pulire
- **Gruppo TURCO ITALIANA spa** - Produzione e commercializzazione prodotti chimici
 - Brand Manager TIEFFE chemical solving
 - Responsabile delle strategie operative di marketing
 - Strategie di sviluppo e lancio servizi
 - Comunicazione web
 - Marketing di prodotto – Ricerche di mercato – R&S prodotti
 - Attività correlate di comunicazione con CRM aziendale
 - Individuazione e definizione del materiale divulgativo settoriale
 - Marketing eventi
 - Politiche di brand – creazione del marchio TF-pulire
- **D&SIGN srl** – Progetti internazionali per gioiellerie di alto profilo
 - Responsabile web marketing
 - Strategie di comunicazione ed immagine aziendale
 - Sviluppo operativo della comunicazione a supporto del prodotto
 - Gestione dei social network
 - Marketing per gli eventi Fieristici
- **AVIOCHEM** – Distribuzione materie prime e materiali per settore aeronautico-aerospaziale
 - Responsabile delle strategie di marketing
 - Strategie di comunicazione ed immagine aziendale
 - Sviluppo strategie di comunicazione a supporto della distribuzione delle linee di prodotto

- **RAICO Srl** – Distribuzione accessori e prodotti per Movimento terra, veicolo industriale, nautica
 - Attività di ricerca di mercato e sviluppo del marketing di prodotto nel segmento after-market in Italia per linea batterie OPTIMA
- **REPSOL ITALIA** – Distribuzione lubrificanti e oli
 - Attività di ricerca di mercato e sviluppo del marketing di prodotto nel segmento after-market settore NAUTICO
- **DSC** – Hardware - reti aziendali – crm - gestionali
 - Responsabile delle strategie di marketing
 - Strutturazione matrice servizi
 - Sviluppo strategie di comunicazione
- **CBS Colorificio Bresciano** – Produzione pitture e finiture
 - Responsabile delle strategie di marketing
 - Sviluppo operativo della comunicazione a supporto del prodotto
 - Strategie di sviluppo e lancio servizi
 - Logiche e strategie di posizionamento nel mercato
 - Attività di marketing operativo sul prodotto
- **EVENTI Vintage** – Organizzazione eventi vintage
 - Responsabile delle strategie di comunicazione web
 - Gestione contenuti domini web
 - Sviluppo newsletter del marchio
 - Gestione dei social network
 - Gestione e programmazione attività di mailing
- **OFFICINA DELLA VALLE** – Ristorazione
 - Responsabile delle strategie di comunicazione web
 - Gestione contenuti domini web
 - Sviluppo newsletter e attività di mailing
 - Gestione dei social network
 - Definizione logiche gestionali e commerciali

2002 - 2010

Direttore marketing e commerciale presso la MARCOSPA, azienda di produzione di avvisatori acustici e pompe di travaso operante nei settori NAUTICO, AUTOMOTIVE-CAMION, MOVIMENTO TERRA, INDUSTRIALE, AGRICOLTURA.

Dal 2002 Partecipa con la direzione alla definizione delle politiche e alle strategie di sviluppo dell'azienda. Definisce periodicamente in seguito alle analisi di mercato la matrice prodotto per settore, il piano di innovazione pluriennale, le strategie di penetrazione del mercato.

Cura le attività legate allo start-up distributivo ed ai lanci di prodotto.

Gestisce e definisce la gamma prodotto, ed i materiali comunicativi flyer, brochure, cd, presentazioni aziendali ed i CATALOGHI AZIENDALI per ogni settore (40 cataloghi realizzati).

Definisce e si occupa delle politiche di comunicazione del SITO WEB, dei servizi connessi e la programmazione delle attività di pubblicazione connesse

Definisce e coordina le attività legate alla nuova immagine del PACKAGING AZIENDALE (150 confezioni realizzate)

Definisce il pannello di indicatori operativi per l'area commerciale e il cruscotto degli INDICATORI DIREZIONALI.

Gestisce e coordina l'ufficio marketing/commerciale/spedizioni (10 persone).

Coordina lo sviluppo delle procedure aziendali e direzionali che portano l'azienda al conseguimento della certificazioni di qualità ISO 9001.

Definisce implementa i termini e le condizioni di vendita legati alle politiche commerciali aziendali

Organizza e sviluppa la RETE VENDITA AGENTI Italia/estero composta da 25 agenti plurimandatari per l'Italia e 8 agenti plurimandatari estero. Si occupa della programmazione dei meeting annuali di settore e delle relative politiche commerciali nei diversi settori.

Si occupa direttamente della gestione commerciale dei principali clienti Italia e Europa dei primi impianti e nell'after-market del settore Nautico, tra cui, più di 70 tra i principali *cantieri europei (tra cui GRUPPO FERRETTI, AZIMUT, SUNSEEKER, BAVARIA, SUNSEEKER, OYSTER MARINE, SOLARIS, CRANCHI, SESSA ...)*

Sviluppa i rapporti di fornitura e quelli contrattuali promuovendo accordi con gli OEM in Europa e negli Stati Uniti (Gruppo Toyota, Komatsu, BT, Raymond, Clark, Caterpillar, Fenwick Linde, Cesab, Man, Still, Irisbus, Iveco, Renault, Scania Trucks, Manitou, Mercedes Trucks, Volvo Trucks, Yanmar, Gruppo Liebherr, John Deere).

Gestisce rapporti con marchi internazionali connessi alla grande distribuzione quali Bosch, Hella, Holger & Crhistiansen, Biltema, Norauto, Feu Vert, Espace Emeraude, Lalizas, Promodis, Decathlon ...

Crea i tre brand aziendali e le relative politiche di sviluppo commerciale con i distributori sul territorio europeo e internazionale.

Programma e segue il *piano di INNOVAZIONE PRODOTTO* PLURIENNALE in collaborazione con l'ufficio tecnico e la direzione

Dal 2003 Cura l'immagine e la comunicazione aziendale (*riviste, eventi, redazionali, video*) gestendo la nascita dei marchi per settore e le politiche connesse.

Viene incaricato di gestire la pianificazione e la programmazione dell'organico dell'ufficio commerciale e dell'area marketing

Crea una logica di diffusione del marchio attraverso una gamma completa di GADGETS settoriali.

Definisce le logiche e le politiche per il posizionamento comunicativo relativo agli spazi pubblicitari, redazionali ed iniziative promozionali e divulgative (PUBBLICITA' su RIVISTE, BANNER, FIERE, INTERVISTE TELEVISIVE)

Definisce e cura la gestione dello SHOWROOM AZIENDALE

2005 Cura la nascita e gestisce contratti, politiche e attività di formazione dei SERVICE POINTS in Italia nel settore nautico.

Dal 2006 Sviluppa e coordina il progetto commerciale della società americana di Miami per la distribuzione nel settore nautico e industriale.

Sviluppa e coordina l'attività comunicativa e d'immagine del CONSORZIO NAUTICO LOMBARDO

Definisce i termini contrattuali annuali e coordina le attività con i CONCESSIONARI e i distributori esclusivisti italiani ed esteri nei diversi settori d'attività

2002 Consulente *commerciale e organizzativo*

2001 Consulente di marketing per lo start up del progetto commerciale del portale di "indirizzi.it". Sviluppa le brochure divulgative per la clientela, la guida agli agenti, la dispensa motivazionale per i concessionari.

2000 Consulente e coordinatore per progetto di gestione e sviluppo dell'immagine e della comunicazione di 4 showrooms nel settore del mobile.
Pianificazione del *core business*, della filosofia legata al marchio e individuazione dell'assortimento dei fornitori in relazione alle matrici normalmente utilizzate per la costruzione del pacchetto prodotti.

1996 - 2001 Socio e amministratore unico di una società ZUCCA BARUCCA di Brescia che offre servizi di progettazione, realizzazione e fornitura nel settore del mobile e design.

Ruolo di gestione aziendale con *mansioni operative di sviluppo del marketing*:

1997 Creazione e sviluppo del marchio *Soul Light* per la distribuzione di candele nordiche. Cura la realizzazione di 2 *punti vendita* del loro layout espositivo, della matrice prodotto e dell'immagine a Brescia e Desenzano.

1999 Coordinamento e promozione di *stages di informazione e formazione* nell'ambito della BIOEDILIZIA per i Costruttori Edili di Brescia.

1998 Sviluppo di una *linea commerciale bioecologica di elementi d'arredo* per il settore delle BEAUTY FARM in partnership con un gruppo italiano specializzato.

1999 Coordinamento della realizzazione di 14 beauty farm "chiavi in mano" in Italia

1999 Promozione e sviluppo del rapporto con il *Politecnico di Milano* per il programma di *formazione in azienda* degli studenti laureandi del corso di *disegno industriale*.

1995 – 1996 Collaborazione con la ditta Norda nel settore dei complementi tecnici di arredo con mansioni *organizzative dell'iter produttivo*.

1988 - 1989 Collaborazione con la ditta Olicom Srl di Brescia nel settore informatico con mansioni amministrative

Formazione

1983 - 1988 Diploma di maturità di "Perito aziendale e corrispondente in lingue estere" presso l'Istituto Tecnico Commerciale Lunardi di Brescia.

1989 - 1994 Laurea in ECONOMIA E COMMERCIO presso la Facoltà di Brescia.
Indirizzo "Organizzazione aziendale".

1995 - 1997 Specializzazione in SOCIOLOGIA indirizzo "COMUNICAZIONE e MASSMEDIA" presso l'Ateneo di Trento

1996 Stage Formaper a Milano "CREAZIONE E CONTROLLO D'IMPRESA".

2004 Corso di lingua spagnola presso l'istituto internazionale linguistico di Brescia.

2005 Corso di formazione ISFOR per Direttori Commerciali.

Competenze e Conoscenze

- Lingue parlate (fluente) e scritte:
 - Inglese
 - Francese
 - Spagnolo
- Programmi del pacchetto Office
- Photoshop
- Coreldraw
- InDesign
- Piattaforma e-commerce Prestashop
- Logiche di gestione dei CMS - in particolare UMBRACO_{cms}
- CRM aziendali
- Sistemi di invio multiplo mail - in particolare MAILUP, MAILCHIMP
- Sistemi di creazione LANDING PAGES
- Logiche di gestione dei SOCIAL NETWORK
- Formatore e docente di strategie di web marketing

Attività extra lavorative

1985 - 1996 Giocatore agonista di pallavolo

1978 - 2003 Attività musicale

2000 - 2012 Allenatore di pallavolo con cartellino nazionale

1990 - 2012 Frequentazione corsi fotografici e attività di fotografia

"Il sottoscritto, ai sensi e per gli effetti delle disposizioni contenute negli articoli 46 e 47 del decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445 e consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci ai sensi dell'articolo 76 del predetto D.P.R. n. 445/2000, sotto la propria responsabilità dichiara che le informazioni contenute nel presente curriculum corrispondono a verità"

Firma



"Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e del GDPR (Regolamento UE 2016/679)".

Firma



Luogo, data

Bari 21/08/20

Firma

