



**Ivan DI NARDO**  
**Maddaloni, 20 aprile 1981**  
*[i.dinardo@unifortunato.eu](mailto:i.dinardo@unifortunato.eu)*

## **Formazione, attività scientifica e/o professionale**

### **Ruolo universitario**

Tutor per le seguenti discipline: Economia e gestione delle imprese, Marketing, Organizzazione e gestione delle imprese di trasporto

### **Profilo professionale**

Giovane manager con una forte esperienza nel settore cartoleria. Attualmente project marketing manager presso Mele Domenico & Figli srl, con ruoli in continua evoluzione negli ultimi 10 anni e responsabilità sempre crescenti: e-commerce, relazioni esterne, comunicazione, automazione della forza vendita, vendita multicanale, gestione eventi, web marketing, CRM e trasformazione digitale in generale. Orientato ai risultati, affidabile e appassionato di gestione aziendale.

### **Attività professionale**

2005 – ad oggi     **MELE DOMENICO & FIGLI SRL**, Caserta  
Distributore all'ingrosso di cancelleria, prodotti per la scuola e per l'ufficio per il centro sud Italia. Canale tradizionale.

#### *Project Marketing Manager (2014 - ad oggi)*

- Ha trasformato le politiche IT tradizionali e i processi aziendali per adattarsi a sfide strategiche quali tecnologie e applicazioni mobile, vendita omnicanale, governance della gestione delle informazioni, analisi avanzate;
- ha sviluppato e implementato il modello Lifetime Value (LTV) per determinare gli investimenti di marketing appropriate e dare priorità ai gruppi di clienti per iniziative di marketing relazionale;
- ha implementato un sistema di segmentazione che identificava i clienti più redditizi in un'ampia gamma di di prospect disponibili
- ha progettato e realizzato una visione e delle iniziative di CRM, valutando l'impatto sulla redditività della clientela (+ 25%) e la fidelizzazione (+ 20%).
- ha progettato e supervisionato alcuni progetti aziendali strategici: automazione della forza vendita, sito web b2b, nuovo ERP, piano di comunicazione, nuova sede.



*Business Development Manager (2011-2013)*

- Ha ideato e controllato specifiche campagne di marketing per nuove opportunità, aumentando il volume delle vendite del 35%
- Ha programmato specifiche linee guida per la diversificazione del mercato
- Ha analizzato le vendite mensili per identificare le linee di prodotti che necessitavano di ulteriori promozioni al fine di massimizzare i profitti
- Ha collaborato con il team di marketing per sviluppare strategie di marketing di successo, tra cui cataloghi e riviste

*Attendant Marketing Department (2009-2010)*

- Ha analizzato l'efficacia del marketing rispetto agli obiettivi
- Ha partecipato allo sviluppo del piano di marketing con gli, inclusa la ricerca
- Segmentazione del mercato, targeting e posizionamento eseguiti per ogni linea di prodotto

*Assistant Manager (2007-2008)*

- Ha monitorato i costi operativi, budget e risorse
- Ha condotto analisi approfondita sulle quotazioni dei fornitori, contribuendo al risparmio complessivo del 10%
- Ha partecipato al reclutamento e alla formazione dei nuovi agenti di vendita
- Ha risposto alle richieste e ai reclami dei clienti

*Commercial Secretary (2005-2006)*

- Gestione dei database, digitazione e raccolta dei report

## **Formazione**

2017	SDA BOCCONI, Milan, Italy Executive Master of Business Administration
2016	UNIVERSITÀ DEGLI STUDI GIUSTINO FORTUNATO, Benevento, Italy Laurea Magistrale in Economia Aziendale (tesi patrocinata)
2014	UNIVERSITÀ DEGLI STUDI GIUSTINO FORTUNATO, Benevento, Italy Corso di Perfezionamento in Introduzione al Management
2014	UNIVERSITÀ DEGLI STUDI NICCOLÒ CUSANO, Roma, Italy Laurea in Economia Aziendale e Management



## **Lingue straniere**

Inglese: buono (BULATS - Upper intermediate [CEFR level: B2]); Francese: scolastico.

## **Informazioni aggiuntive**

- Ha depositato un brevetto (2000)
- Membro della commissione marketing del network “Cartolaio Amico”
- Certificazione project management: ISIPM-Base
- Certificazione Eipass 7 modules user