



Ivan DI NARDO
Maddaloni, 20 aprile 1981
i.dinardo@unifortunato.eu

Formazione, attività scientifica e/o professionale

Ruolo universitario

Da settembre 2019 – ad oggi – presso l’Università degli Studi Giustino Fortunato – Benevento.
Docente a contratto per il corso “La gestione della fase di start up d’impresa” SECS-P/08

Dal 2017 - ad oggi – presso l’Università degli Studi Giustino Fortunato – Benevento.

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

In aggiunta, presso lo stesso ateneo, dal 2020 ad oggi si aggiunge la disciplina Aeroporti e operazioni di volo; dal 2021 si aggiungono le discipline: Strategic management, Business management, Marketing management e comunicazione d’impresa*.

L’e-Tutor è una figura professionale che ha il compito di sviluppare i moduli di insegnamento di concerto con il docente, ha la responsabilità di garantire il percorso formativo, motivare lo studente e supportarlo nella fruizione del corso dal punto di vista metodologico e di contenuto.

** fino all’a.a. 21-22*

Profilo professionale

Giovane manager con una forte esperienza nel project management. Attualmente Senior Consultant & Program Manager presso Btinkeeng – Digital Advisory, 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

Da settembre
2019

BTINKEENG, Roma

Boutique Digitale composta da un network di professionisti e di startup innovative per fare del Digitale la leva strategica delle organizzazioni. Alcuni clienti: Poste Italiane, Autostrade per l’Italia, Engineering Ingegneria Informatica, Amadori.

Senior Consultant – Program Manager

- Innovation Network

Facilita l’incontro con Startup in ambito digitale in grado di dare soluzioni altamente innovative, efficaci e semplici ai bisogni delle aziende. Stimola processi di innovazione agile che diventino parte del DNA aziendale.



- ICT Consulting

Offre attività di consulenza per identificare le direzioni evolutive dell'Enterprise IT Governance e per innovare il metodo di intervento della direzione IT, operando con architetture di sistema flessibili e integrate.

- Digital Strategy

Aiuta le organizzazioni nella definizione della strategia digitale lungo l'intera catena di creazione del valore, dalla progettazione fino alla sua concreta implementazione. Costruisce Digital Team interni orientati al Cliente e al Mercato.

- Digital Transformation

Intercetta e porta in azienda le tecnologie digitali emergenti per stimolare i processi di innovazione e implementare la roadmap digitale. Intercetta "digital leader" interni e sviluppa il loro potenziale.

da aprile 2019

avoloavolo, Napoli
Start up settore travel

Co-founder, Business Development Manager

2005 – ad
agosto 2019

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 - 2019)

- 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, 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



Ulteriori esperienze e informazioni

Lingue straniere

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

Informazioni aggiuntive

- Manager per l'innovazione (ai sensi del decreto ministeriale 7 maggio 2019)
- Presidente del consorzio Digital Integration Partner
- Già membro della commissione marketing del network “Cartolaio Amico”
- Membro del Consiglio Direttivo di “012 Valley APS”
- Membro del Chapter Napoli Bocconi Alumni
- Docente accreditato Istituto Italiano di Project Management®
- Certificazione project management: ISIPM-Base®
- Professional Scrum Master™ level I
- Certified Agile Service Manager (CASM)®
- ITIL 4 Foundation certificate
- Ha depositato un brevetto (2000)
- Certificazione Eipass 7 modules user
- Dream Coach per JA Italia (alternanza scuola lavoro)
- Volontario della Croce Rossa Italiana

Pubblicazioni

A. Correrà, I. Di Nardo, L'azione dell'Unione Europea a sostegno del turismo nel periodo post Covid-19: l'apporto delle nuove tecnologie e delle start up di settore, in F. Cortese, S. De Marco (a cura di) Le microimprese nel settore turistico, Torino, 2020

F. Polignani Caropreso, I. Di Nardo, I Valichi Alpini, in Sistemi di Logistica, Anno XV n.3, settembre 2022, Giordano Editore

Benevento, 31/10/2022

Ivan Di Nardo