



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

Formazione, attività scientifica e/o professionale

Manager orientato ai risultati con 15 anni di esperienza in ruoli aziendali evolutivi, attualmente impegnato come Business Developer in Btinkeeng Digital Advisory. La mia carriera è caratterizzata da una solida base nel project management e una passione per la gestione aziendale.

Parallelamente all'attività consulenziale nel campo della strategia e trasformazione digitale per importanti clienti, contribuisco attivamente al mondo accademico. Dal 2019 sono docente a contratto per il corso 'La gestione della fase di start up d'impresa' presso l'Università Giustino Fortunato, dove ricopro anche ruoli di tutor per diverse discipline economiche e gestionali fin dal 2017.

Questa doppia prospettiva, pratica e accademica, mi permette di affrontare le sfide aziendali con un approccio strategico e innovativo.

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.

Business Developer (da settembre 2024)

Senior Consultant – Program Manager (fino ad agosto 2024)

- **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

2023 (in corso)	PhD Candidate in Digital Transformation – XXXIX Ciclo Università Pegaso
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

Attività didattica universitaria

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**; per il 23-24 si aggiunge Gestione delle Imprese di Trasporto.



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. 22-23*

*** fino all'a.a. 21-22 e dall'a.a. 24-25 (Marketing -> Marketing dei Trasporti)*

**** fino all'a.a. 23-24*

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)
- Incarico 2022-2024 per lo svolgimento di attività di gestione amministrativa e rendicontazione, progetto europeo Jean Monnet, Università LUM
- Incarico 2023 per lo svolgimento di attività di gestione amministrativa e rendicontazione, progetto europeo Jean Monnet, Università Suor Orsola Benincasa
- Incarico 2024 per lo svolgimento di attività di gestione amministrativa e rendicontazione, progetto europeo Jean Monnet, Università Federico II
- 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
- Certified Early & Quick Function Points Specialist
- 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, 27/04/2025

Ivan Di Nardo