

Curriculum vitae di

PIER LUCA SANTORO

Esperto di Marketing e Organizzazione commerciale

Via Degli Spadari,3

44100 Ferrara

Telefono/ Fax: +39.0532.201886

Cellulare: +39.389.0704831

E-mail: pierluca.santoro2@tin.it

pierlucasantoro@gmail.com

Progetti Professionali 1998-2007

• **Marketing e organizzazione commerciale**

Autogerma – Marketing locale e promozionale rete dei concessionari Skoda (Programma“Chorus”); Programma di soddisfazione e fidelizzazione della clientela per la rete dei concessionari SEAT (Progetto “Lex”).

Nissan Italia - Project leader nella realizzazione della convention per il lancio di un nuovo autoveicolo “Qashqai” e formazione formatori.

Promotore di una comunità di pratica [Marketing Agorà] per lo studio e l’elaborazione del marketing non convenzionale e dei social media. On line: <http://marketingagora.wordpress.com>

Bayer – Revisione delle strategie commerciali “Pharbenia”.

ISM Italia/Quaker Beverages – Riqualificazione “Gatorade”.

Power Reserve – Piano commerciale per un nuovo canale di vendita (adeguamento dell’immagine dei prodotti e della forza vendita).

Telemedicasa/Air Liquide – Piano commerciale per un nuovo canale di vendita (strategia, organizzazione e reclutamento della forza vendita).

Sportarredo – Temporary manager Marketing Italia, Estero e Vendite Italia (lancio della linea “Aphotherm” di prodotti cosmetici per uso professionale).

Telepordenone – Riorganizzazione della struttura commerciale per la vendita di spazi pubblicitari; Impostazione editoriale di Telepordenone , TeleNordEst e VideoRegione;

Uoma – Identity development del Distretto Industriale del Livenza (Arredo/Mobili); Business plan di Yellow Submarine e di Molon; Piano triennale di Marketing per Cuore Trevigiano.

Profexa – Sales intelligence di Edicom; Riorganizzazione commerciale e coaching dell’imprenditore de “Il Mallo”; Customer satisfaction di Becks/Interbrew; Riposizionamento “BieBi”; Riorganizzazione commerciale di Vesta, Lipparini, Eurodent, Rosada, Alexander, Smev, Baldassar.

• **Comunicazione**

Danone-Galbani – Communication game “Credito alla clientela”.

Cartiere Fedrigoni – Communication game “Organizzazione di vendita”.

Cojdis Papel (Spagna) – Communication game “Relazioni con i clienti”.

GTS Group – Communication game “Pianificazione del lavoro di vendita” .

Mail Boxes etc. – Communication game “Gestione del punto vendita”.

Inbev - Communication game “Valori aziendali”.

• **Formazione**

Cà Foscari - Master Audea per concessionari autoveicoli:”Gestione strategica della comunicazione pubblicitaria”.

Unicoop Firenze – Gestione assortimento e visual merchandising per Responsabili di supermercato.

Associazione Nazionale Cooperative di Consumo – Gestione del punto vendita per Responsabili di supermercato.

Autogerma – Micromarketing, Marketing locale e promozionale per i titolari delle concessionarie

Akzo Nobel/Sikkens – Marketing e Comunicazione esterna per i titolari delle aziende del “top club” clienti.

Assocarta/Confindustria – Marketing di prodotto, organizzazione commerciale ed e-commerce per Responsabili delle aziende associate.

IFOA – Marketing e Vendite per Operatori della moda e dell’abbigliamento e per Esperti dei prodotti alimentari di marca

Eidon/Fondazione banca degli occhi – Sviluppo capacità manageriali per responsabili del SSN

Cegos – Comunicazione pubblica per Responsabili e Addetti agli URP e agli Uffici Stampa della PA.

Camera di commercio di Pordenone – Tecniche di vendita e negoziazione per addetti delle aziende associate

CNA Treviso – Marketing basic e web marketing per Addetti delle aziende associate

API Rovigo – Comunicazione d’impresa per Addetti delle aziende associate.

Melian Italia/Tata Auto - Vendita attiva e Marketing locale promozionale

Responsabilità aziendali 1987- 1998

1990 – 98 : Bonomelli – Farmacia, Responsabile Marketing e Vendite, alle dirette dipendenze del Direttore Generale: 22 prodotti OTC, dietetici (per lo sport e per l’infanzia), parafarmaceutici (prodotti erboristici). Responsabile della Divisione sino al PBI 2. Responsabile della gestione e del coordinamento di 50 persone tra collaboratori interni e forza vendita.

1989 – 90 : Giuliani Industrie farmaceutiche, Senior Product Manager, responsabile di sei linee di prodotti OTC e parafarmaceutici, tra i quali il principale dell’azienda (Amaro

Medicinale Giuliani). Responsabile del margine operativo dei prodotti di competenza con un fatturato di circa 30 miliardi di lire

1987 – 89 : Star – Divisione Condistar, Assistant Product Manager, addetto alla gestione operativa di sei linee di prodotti alimentari - 3 linee di sughi pronti, tortellini secchi, preparato per pizza e zuppe pronte, project leader (ideazione, industrializzazione e commercializzazione) di una nuova linea di prodotti.

Pubblicazioni

Ideatore e conduttore per Teleordenone di “Plus” – programma divulgativo sulla competitività d’impresa. (2003/04).

Redattore della rivista “API News” (Associazione Piccoli industriali di Rovigo).

Redattore della rivista “La Plastica della Vita” (Distretto Biomedicale di Modena)

Ticonzero (Iniziativa non-profit finanziata dall'Area Organizzazione SDA Bocconi, è il Centro di Ricerca sull' Organizzazione Aziendale dell'Università)

Fondatore e Responsabile del magazine online www.marketingblog.it

Redattore del giornale online www.iriospark.splinder.com

Altre competenze

Inglese e Spagnolo fluenti, Francese scolastico.

Ottima capacità di utilizzo dei principali software (ambiente windows/ pacchetto office + Internet).

Dati personali

44 anni

Diploma Universitario in Sociologia, Economia e Diritto (London University, Loughborough Tech. College, UK 1984)

Master in Business Administration (Istud, 1986)

Numerosi programmi post experience sul marketing di largo consumo e farmaceutico (SDA Bocconi, Mastra, Galgano, Studio Ambrosetti), sulle prospezioni di mercato (Ispo, Cirm).

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali (D.lg 196/03)

Pier Luca Santoro