

CV ALESSANDRO CODUTO

Nome/Cognome	Alessandro Coduto
Data e luogo di nascita	Benevento, 27/09/1981
Incarico attuale	Libero professionista nel settore food&beverage: export manager, direttore commerciale, sales&marketing, Digital TEM

Istruzione e formazione

• Date (da – a)	16/06/2020 – 31/07/2020
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Promos Italia S.c.r.l. Agenzia italiana per l'internazionalizzazione del sistema camerale Via Meravigli 9/b - 20123 Milano
• Qualifica conseguita	Attestato di partecipazione per Short Master in Internazionalizzazione d'Impresa
• Date (da – a)	Settembre – dicembre 2020
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	ITA – Italian Trade Agency (ICE – Istituto per il Commercio Estero)
• Qualifica conseguita	Digital Temporary Export Manager
• Date (da – a)	29/01/2010 – 3/06/2010
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	PIEMMEI Napoli per la Formazione, ente di formazione di API Napoli (Associazione Piccole Imprese) Centro Dir. is. B/3 Via G. Porzio - 80143 Napoli, Italia
• Qualifica conseguita	Consulente per lo sviluppo locale
• Date (da – a)	2001 - 2006
• Nome e tipo di istituto di istruzione o formazione	Università per Stranieri di Perugia, Facoltà di Lingua e Cultura Italiana Piazza Fortebraccio 4, 06123 Perugia, Italia
• Qualifica conseguita	Laurea Vecchio Ordinamento in Comunicazione Internazionale

ESPERIENZA LAVORATIVA

• Date	01/07/2021 – in corso
• Tipo di azienda o settore	Azienda di trasformazione casearia - Napoli
• Tipo di impiego	Export manager, marketing, consulente di direzione
• Principali mansioni e responsabilità	Definizione degli obiettivi dell'azienda, definizione di una nuova brand identity, coordinamento agenzie di comunicazione, marketing internazionale, export management.
• Date	01/07/2019 – in corso
• Tipo di azienda o settore	Azienda Agricola – Produzione di vino e olio - Foggia
• Tipo di impiego	Direttore commerciale&marketing Italia/estero

• Principali mansioni e responsabilità	Definizione degli obiettivi strategici, delle politiche commerciali e di marketing dell'azienda e loro attuazione con le risorse finanziarie, umane e strumentali a disposizione; creazione e gestione della rete agenti Italia , definizione ed attuazione delle politiche promozionali e di pricing, ufficio commerciale estero , incontri B2B e B2C Italia/Estero, organizzazione totale della partecipazione a fiere in Italia e all'estero.
• Date	02/05/2016 – in corso
• Tipo di azienda o settore	Food&wine
• Tipo di impiego	Libero professionista/Consulente
• Principali mansioni e responsabilità	Ufficio export in outsourcing , scouting e ricerca clienti esteri, procacciatore d'affari
Nome e indirizzo del datore di lavoro	In proprio - settore food&wine - Benevento
Date	01/02/2018 – 31/10/2019
Lavoro o posizione ricoperti	TEM (Temporary Export Manager)
Principali attività e responsabilità	Export manager presso le aziende clienti, attività di marketing strategico e internazionale , consulenza commerciale mercato Italia/estero.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Società di consulenza - Napoli
Date	18/07/2016 – 31/01/2018
Lavoro o posizione ricoperti	Export manager
Principali attività e responsabilità	Ricerca e acquisizione di nuovi clienti esteri e consolidamento degli acquisiti (raccolta ordini, spedizioni, documenti, back-office, customer-care), preparazione e partecipazione a fiere internazionali , marketing.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Azienda dolciaria - Avellino
Date	01/04/2014 – 30/04/2016
Lavoro o posizione ricoperti	Responsabile commerciale Italia/Estero
Principali attività e responsabilità	Ufficio commerciale estero (gestione clienti già acquisiti e ricerca di nuovi clienti), ufficio commerciale Italia (gestione rete agenti nazionale e acquisizione clienti direzionali), emissione documenti di accompagnamento e fatturazione, organizzazione totale della partecipazione a fiere del settore, attività di marketing.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Cooperativa agricola – produzione di vino - Benevento
Date	17/10/2011 – 30/09/2013
Lavoro o posizione ricoperti	Export manager/Commerciale Italia
Principali attività e responsabilità	Ufficio commerciale estero, ufficio commerciale Italia (dalla gestione degli ordini all'inserimento/sostituzione nuovi agenti), organizzazione totale della partecipazione a fiere in Italia e all'Estero (dalla prenotazione degli spazi fino al follow-up dei nuovi contatti), incontri B2B e B2C Italia/Estero, indagini di mercato per l'inserimento in GDO, lancio e cura di 3 nuovi siti web aziendali , cura dell'immagine dell'azienda sui social network e sul web.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Azienda agricola – produzione di vino - Benevento
Date	1/09/2010 – 30/11/2010
Lavoro o posizione ricoperti	Stagista
Principali attività e responsabilità	Aggiornamento "Guida alla Grande Distribuzione Organizzata in Spagna" (pubblicazione ufficiale), attività di supporto alle funzioni quotidiane dell'Ufficio. http://www.ice.it/paesi/europa/spagna/upload/091/Spagna%20GDO_aggiornamento%20Alessandro.pdf)
Nome e indirizzo del datore di lavoro	ICE – Istituto per il Commercio Estero, ufficio di Madrid Torre Europa, pl. 29, Paseo de la Castellana 95, 28046 Madrid, Tel: (+34) 915974737 e-mail: madrid@ice.it
Date	18/06/2010 – 30/08/2010
Lavoro o posizione ricoperti	Stagista
Principali attività e responsabilità	Redazione schede informative su mercati esteri (scambi commerciali, possibilità di investimenti, ecc.), monitoraggio e revisione del sito Napoli Virtual Fair , consulenza su finanziamenti per l'internazionalizzazione.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	Camera di Commercio di Napoli, c/o Eurosportello Palazzo Borsa Mercè C.so Meridionale 58, 80143 Napoli, Tel: 081 284217 info@eurosportello.na.camcom.it

Tipo di attività o settore	Azienda speciale per l'internazionalizzazione delle imprese della C.C.I.A.A. di Napoli
Date	2/05/2008 - 31/10/2009
Lavoro o posizione ricoperti	Export Manager (Ufficio commerciale estero)
Principali attività e responsabilità	Organizzazione rete commerciale estera (ricerca clienti, distributori, officine autorizzate), incontri b2b con clienti stranieri, stesura di report commerciali, gestione di trasferimento know-how .
Tipo di attività o settore	Progettazione, Produzione e Vendita di autogrù e veicoli di soccorso - Termoli
Date	12/03/2007 - 9/07/2007
Lavoro o posizione ricoperti	Pubbliche Relazioni , Rappresentanza
Principali attività e responsabilità	Start - up totale della nuova sede presso le istituzioni UE, attività di lobbying presso istituzioni EU, funzioni di rappresentanza presso seminari e riunioni, organizzazione di conferenze di presentazione dell'Associazione , networking.
Tipo di attività o settore	ONG (Organizzazione Non Governativa) - Europa
Date	1/12/2005 - 3/02/2006
Lavoro o posizione ricoperti	Stagista
Principali attività e responsabilità	Contatti con università ed enti locali europei per attivazione di scambi culturali e partnership, redazione di materiale informativo - pubblicitario, creazione di un piano strategico - comunicativo , fund-raising, redazione di comunicati stampa (italiano ed inglese) , traduzione di documenti ufficiali per il Ministero degli Esteri.
Nome e indirizzo del datore di lavoro	ONG (Organizzazione Non Governativa) - Montenegro
Capacità e competenze personali	
Madrelingua	Italiana
Altre lingue	Inglese: Ottimo Spagnolo: Buono Francesce: Scolastico
Capacità e competenze organizzative	Ho avuto la responsabilità di un complesso processo industriale di trasferimento di tecnologie dall'azienda italiana ad un'importante realtà produttiva cinese (progetti, know-how e prototipi di un'autogrù), coordinando tutte le fasi (logistica, formazione tecnica, consegna dei progetti e dei prototipi, pagamenti, etc. etc.) e superando le molteplici difficoltà riscontrate, sia contrattuali che culturali. lavorare come direttore commerciale ed export manager presso varie aziende del settore food&wine mi ha fornito le competenze necessarie per la ricerca ed acquisizione di nuovi clienti mediante l'uso delle varie leve commerciali; grazie alla partecipazione a numerosissime fiere internazionali e incontri commerciali, ho avuto modo di analizzare e assimilare i principali meccanismi di funzionamento dei vari canali distributivi italiani ed esteri, interagendo con importatori, agenti, buyer, intermediari, clienti finali, giornalisti di settore, blogger, curatori di guide , etc. etc.; le varie attività di consulente commerciale export presso le aziende del comparto agro-alimentare come TEM (Temporary Export Manager) e la mia attività di libero professionista nella ricerca di potenziali clienti esteri mi ha permesso di sviluppare una mentalità volta al raggiungimento degli obiettivi e di maturare forti capacità di analisi critica e di lavoro autonomo .
Capacità e competenze sociali	Le esperienze professionali all'estero e il lavoro a fianco di partner stranieri mi hanno dato la possibilità di vivere e relazionarmi in un contesto multi-culturale sviluppando notevoli capacità di adattamento e di gestione dello stress.
Capacità e competenze informatiche	Buon uso del pacchetto Office e dei programmi gestionali per emissione DDT, fatture, CRM, anagrafica clienti, ecc.
Altre capacità e competenze	febbraio 2011: docente di marketing e informatica in un corso di riqualificazione professionale; luglio 2011: tutor-accompagnatore di studenti durante un soggiorno-studio in Irlanda; ho frequentato e completato i tre livelli del corso AIS per aspiranti sommelier ho frequentato e completato il corso ONAV