



Residenza: Via XXV Aprile 6 E, 31020 SAN FIOR (TV)
Domicilio: Via Bembo 6, 30172 MESTRE (VE)
Email: : nereo_lanzoni@hotmail.com
Cell: 345-5022410
Skype: nereo.lanzoni
Linkedin: nereo lanzoni

Il sottoscritto NEREO LANZONI, ai sensi degli art.46 e 47 DPR 445/2000, consapevole delle sanzioni penali previste dall'art.76 del DPR 445/2000 e successive modificazioni ed integrazioni per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci, dichiara sotto la propria responsabilità

Nereo Lanzoni

nato a Modena, 17-1-1968, cittadinanza Italiana, celibe.

Stato Occupazionale

Consulente Marketing per attività formativa e professionale **Partita IVA : prevista per fine settembre 2012**

Attività di Formazione & Docenze

2012 SISTEMA CAMERALE VENETO CCIAA Treviso-Padova-Verona **Docente e Consulente di Marketing per neo-imprese**

- Il marketing per lo start-up d'impresa
- Case history: il marketing mix delle micro-imprese nel tessuto economico locale
- Budget e Conto Economico: strumenti di controllo e pianificazione
- Il Business Plan

2012 FONDAZIONE G. RUMOR – CENTRO PRODUTTIVITA' VENETO

Mentoring per rifocalizzare la strategia di marketing e recuperare fatturato in imprese già consolidate.

- Bar e Ristorazione Veloce
- Commercio Dettaglio Abbigliamento

2001-2011 LIGABUE CATERING SRL

Venezia

Formatore Interno

Destinatari: Personale di bordo, Addetti alla vendita, Commessi

- Gestione del Display e lay-out dei punti vendita
- Tecniche di vendita dei prodotti Food e prodotti Retail
- Marketing Sensoriale
- Come sviluppare gli incassi incrementando la media scontrino

1994-2001 DE LONGHI SPA

Treviso

Formatore Interno

Destinatari: Agenti, Key account, Addetti alla vendita, Commessi

- Il piano marketing per il lancio dei nuovi prodotti.
- Come strutturare la campagna Incentive
- Marketing territoriale
- Visual merchandising
- Come organizzare una campagna promozionale con un budget limitato
- Strumenti di comunicazione

Università degli Studi – Economia & Commercio -

Modena

Guest Lecturer

- Case History: Marketing innovativo in un mercato maturo: il caso Dè Longhi
- Case History: strategie di internazionalizzazione di un marchio italiano premium price (Dietorelle)
- Case History: il mercato inglese delle cucine da incasso e free-standing

Sinna – società di formazione manageriale -

Bologna

Guest Lecturer

- Case History: come scegliere il canale distributivo e monitorare le performances aziendali in un mercato estero.

Esperienza Professionale

2001-2011 LIGABUE CATERING SRL

Venezia

Marketing Manager Ferries

- Responsabile del marketing mix B2B e B2C, degli investimenti e della redditività delle attività di ristorazione e retail a bordo dei traghetti gestiti in contratto di concessione (Moby, Grimaldi, TTTlines, C&T, Visemar)
- Fatturato gestito oltre 30 mln di euro
- Team gestito 6 persone sul territorio
- 5 mln di passeggeri, 29 navi, 135 punti vendita (Bar, Self-Service, Ristorante, Shop)
- Responsabile progetto licencing Warner Bros
- Responsabile progetto Mascalzone Latino America's Cup
- Principali risultati raggiunti
- Incremento fatturato da 22 mln a 32 mln di euro
- Incremento portfolio clienti (Grimaldi, Moby France, Visemar)
- Aumento della profittabilità e dell'efficienza attività di bordo

1994-2001 DE' LONGHI SPA

Treviso

Trade Marketing Manager

- Responsabile del budget commerciale Italia per canale e per cliente mercato Elettrodomestici Consumer
- Responsabile dell'ufficio Vendite Italia e Pianificazione Commerciale
- Responsabile Vendite B2B (Promozionale, Stato, Industria)
- Responsabile ufficio Merchandising e network di 5 mch periferici
- Fatturato gestito oltre 110 mln di euro
- Team gestito 18 persone (13 in sede, 5 sul territorio)
- Canali di vendita presidiati: GD, Dettaglio Specializzato, Ingrosso, Impiantisti, Pubblica Amministrazione.
- Responsabile progetti di co-marketing (illycaffè, Wella, Karnak)
- Principali risultati raggiunti
- Incremento fatturato da 60 mln a 110 mln di euro
- Creazione di nuovi Business B2B (Promozionale, Stato, Industria) e gestione di una nuova rete vendita dedicata. In 3 anni il fatturato "new business" è cresciuto fino a diventare il 15% del fatturato di divisione.
- Lancio di nuovi prodotti e conquista della leadership di mercato (caffè, pulizia, trattamento aria) in 12 mesi.

Collaborazioni & Consulenze

1992-1993 BOMPANI SPA **Glasgow**

Consulente Ricerche di Mercato in Gran Bretagna: Cucine Free-standing

- Riposizionamento portfolio prodotti, pricing e gestione del canali di vendita in un mercato consolidato.

1991 GAZZONI SRL **Glasgow**

Consulente Ricerche di Mercato in Gran Bretagna: Caramelle Dietorelle

- Analisi della concorrenza e definizione delle strategie commerciali per l'entrata in un nuovo mercato.

Istruzione e formazione

1987-1992 Università degli studi di Modena **Modena**

- Laurea in Economia e Commercio (voto 110/110)
Tesi: Relazioni Industriali e il lavoro atipico nell'esperienza comparata
Relatore: prof. Marco Biagi.

1991 University of Strathclyde **Glasgow**

- Borsista ERASMUS: marketing internazionale
- TOEFL

1994 Gruppo Dè Longhi **Treviso**

- Borsista "progetto '94" con stage aziendale interdisciplinare

Lingue e Informatica

- Inglese: ottimi parlato e scritto
- Informatica: Office, SAP, AS400

Premi e Attestati

- Corsista Sommelier 2° livello
- Premio Eno-Letterario vini Santa Margherita:
racconto selezionato per l'annata 2011
<http://premioletterario.santamargherita.it/racconto-del-giorno/archivio/?nome=Nereo&coognome=&racconto>

Il sottoscritto dichiara di essere informato, ai sensi del d.lgs. n.196/2003, che i dati personali raccolti saranno trattati anche con strumenti informatici esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa.

San Fior, 1 Settembre 2012

Nereis Kenyon