

Enrico Cesarin



Dati personali

- Nazionalità: italiana
- Data di nascita: 12/07/65
- Luogo di nascita: Padova

Obiettivi :approfondire le mie conoscenze in comunicazione/ marketing/ sviluppo prodotto prediligendo il lavoro creativo, progettuale e di ricerca .

Implementazione di politiche di marketing mix : capire le esigenze e i desideri del cliente , scegliere e sviluppare i prodotti dopo aver individuato necessità e caratteristiche dei vari mercati ; sviluppo dei programmi di comunicazione web e e-commerce ; posizionamento del prodotto con appropriate strategie distributive, implementazioni di piani di comunicazioni social istituzionali e corporate identity..

Individuazione diretta dei fornitori e ricerca di soluzioni creative alternative, materiali innovativi per il POP/ merchandising.

Istruzione Diploma di Maturità scientifica conseguito nel 1984 con votazione 44/60.

[Laurea]

▪ Laurea in Scienze politiche indirizzo politico-internazionale conseguita presso l'Università di Padova nel 1990 con votazione 110/110 con una tesi in Diritto Privato Internazionale. Corso di perfezionamento in marketing e comunicazione giornalista svolto nel 1991 presso l'Università di Verona.

Lingue straniere Inglese correntemente parlato e scritto

Esperienze di lavoro 1990 /Oggi

Ho partecipato alla elaborazione di Piani di Marketing e di Comunicazione operativi secondo le politiche del marketing mix.

Ho curato e predisposto piani di Comunicazione per aziende predisponendo piani operativi sui temi istituzionali corporate, brand identity per comunicazioni istituzionali rivolte al BTC e ai principali stakeholders

Ho partecipato alla realizzazione di concept di prodotto in collaborazione con le Business Unit di riferimento, ideazione, progettazione, industrializzazione e lancio di nuovi prodotti secondo le moderne tecniche di marketing mix, posizionamento, distribuzione, struttura della collezione e promozione della medesima attraverso il trade marketing e implementazioni di politiche di sell out. Ho implementato programmi di e-commerce BtB e BtC e per Comunicazioni Istituzionali e Corporate sviluppando contenuti per siti web aziendali e ho curato la realizzazione dei social network con elaborazione dei contenuti, dello sviluppo della consapevolezza e della reputazione del marchio, della gestione dei social media, dello studio e dell'analisi dei principali competitors e tendenze. Ho utilizzato le principali piattaforme social e ho conoscenze in ambito SEO e utilizzo di Google Analytics.

Ho implementato politiche di comunicazione Adv above the line e below the line trade e consumer oriented. Concept e brief con le agenzie pubblicitarie e gestione di ufficio grafico interno.

Ho promosso Promozioni sia sul trade (obiettivo di sell-in) che sul consumer (obiettivo di sell-out) curando gli aspetti di comunicazione (direct marketing) e di selezione di oggettistica e redemption finale.

Ho acquistato direttamente o tramite centro media spazi pubblicitari televisivi, su carta stampata, radio, affissioni, cinema.

Ho elaborato piani di politiche di sell in – sell out su punto vendita specializzato di medie dimensioni o catena GDO GDS (organizzazioni di promozioni, incentivazione per trade e consumer).

Ho analizzato la struttura e l'evoluzione dei consumi fuori casa e la filiera dei canali Horeca, Catering e Vending in Italia .

Ho approfondito il processo di acquisto e di approvvigionamento di food & beverage a livello distributori intermedi, ristorazione organizzata, punti di consumo finale.

Ho elaborato piani inerenti la struttura, tipologia e format dei punti di consumo horeca. Sistemi di approvvigionamento, esigenze ed opportunità per produttori e distributori.

Ho messo in progress processi di acquisizione, sviluppo e fidelizzazione dei punti vendita horeca altovendenti: gestione diretta o tramite ingrosso o agente di zona

Ho elaborato progetti per la valorizzazione del prodotto, della famiglia di prodotti, del reparto, del punto vendita. Presentazione e ambientazione, al fine di ottimizzare la redditività. Classificazione/segmentazione dell'assortimento.

Ho coordinato la Comunicazione: la corporate identity (comunicazione istituzionale), architettura

commerciale, insegna, design corporate, interior design, design degli ambienti, comunicazione dal/del/nel punto vendita, segnaletica, informazione in shop, design e packaging dei prodotti a marchio proprio, animazioni e promozioni.

Ho progettato e realizzato, attraverso il rapporto in primis con i fornitori di riferimento, materiali espositivi, packaging da trasporto e da confezionamento finale , visual merchandising retail solutions e materiale POP .

Ricerca di soluzione creative con i fornitori tramite l'utilizzo di materiali innovativi. Gestione e ideazione di retail concept : store shop in shop, gestione diretta dei negozi monomarca ed indiretta per l'estero tramite distributori e/o licenziatari del marchio.

Ho gestito direttamente rapporti di licensing da e per il marchio di riferimento con fornitore, la selezione del partners, le attività B2B, gestione del merchandising per una partnership sinergica, royalties, sviluppo e studio della collezione (prodotto e packaging), piano di posizionamento, promozione e distribuzione.

Ho supervisionato materiale di stampa per le campagne pubblicitarie istituzionali e di prodotto Italia ed Estero.

Organizzo eventi per la promozione del prodotto (open day, canvass, international meetings, viaggi incentive per rete vendita e trade, in store promotion, promozioni di fidelizzazione, gadgets, operazione di customer loyalty). Ho promosso sponsorizzazioni sportive: input, out e validazione, misurazione della redemption.

Ho organizzato In store promotion per punti vendita e catene GDS, GDO.

Ho curato la realizzazione di siti Internet aziendali quali strumenti di comunicazione sia per il trade (aree riservate) sia per il consumatore finale (vendita on line di prodotti ad alta redditività).

Ho coordinato l'attività di ufficio stampa e rapporti con redazioni di giornali di settore e direttamente rivolti al consumatore finale, organizzando per la stampa open day e/o convention di prodotto

Prestazioni volontarie

Attività di volontariato presso la Croce rossa italiana.

Hobby Nuoto, sci, computer, letture.

Conoscenze informatiche

Uso PC, conoscenze dei principali software e sistemi informatici ed applicativi.

Attività professionali

- Consulenze per lo sviluppo delle Comunicazione Istituzionale e redazione del Bilancio di mandato per **Spes - Servizi alla persona Educativi e Sociali** svolto nell'anno 2021
- Responsabile Marketing e Comunicazione presso **ZAPI SPA**, azienda leader nel settore dei prodotti per la cura e la difesa del Verde e dell'ambiente domestico con mansioni di supporto alla rete vendita, implementazione canali social, piani editoriali, sito web, e-commerce , posizionamento nei maggiori portali mondiali di settore, organizzazione di eventi e fiere organizzazione ufficio stampa, rapporti con agenzie esterne per la comunicazione.

Responsabile Marketing e Comunicazione fino all'ottobre del 2017 presso **CACCARO**

ARREDAMENTI SRL di Villa del Conte - Padova, azienda leader nel settore dell'arredamento e design con mansioni di supporto alla rete vendita, implementazione canali social, piani editoriali, sito web, e-commerce, posizionamento nei maggiori portali mondiali di settore, organizzazione di eventi (Salone del Mobile), organizzazione ufficio stampa, rebranding aziendale.

- Responsabile Marketing Operativo dal 2008 al 2015 presso Makhteshim Agan, (oggi ADAMA) azienda multinazionale israeliana leader settore chimico. (progetto di fidelizzazione, campagne promozionali trade e al consumer con marchio **VERDE VIVO e KOLLANT** testimonial, marketing, promozioni e organizzazione di iniziative customer-loyalty). Regulatory, rapporti con il Ministero della Salute. Nuova Normativa CLP. Mutuo Riconoscimento Registrazioni Europa e resto del mondo Registrazione.
- Responsabile Marketing Operativo dal 2005 presso Zapi Spa con mansioni di supporto alla rete vendite con materiali promozionali e con promozioni ad hoc. Lancio del progetto Zapi Expert per il settore PCO.
- Advertising&Sponsorship Manager dal 2002-2005 presso l'azienda di abbigliamento e calzature sportive di Montebelluna per il marchio **LOTTO SPORT ITALIA E STONEFLY**. Sponsorizzazioni sportive e accordi di licensing. Comunicazione e advertising. Ho curato l'aspetto e la comunicazione istituzionale dell'azienda nel periodo in cui il Presidente Andrea Tomat ricopriva il ruolo di Presidente di Confindustria Treviso curandone tutti gli aspetti istituzionali e di comunicazione
- Dal 2000 al 2003 - Responsabile Marketing presso **DISTILLERIE BONOLLO UMBERTO SPA** per posizionamento marchio e introduzione su canale Horeca affiancato alla distribuzione GDO. Operazione di cambio merce e burtter per pianificazione televisiva, brand building su canale trade e consumer. Oggettistica e promozionali per canali Horeca e grossisti intermedi.
- Responsabile Marketing dal 1996 al 2000 presso **MORELLATO GIOIELLI** azienda leader nel settore Orologeria, Gioielleria Oro e Acciaio di importanza nazionale con mansione di marketing manager. Nascita e sviluppo del progetto "Morellato" accessorio gioiello di fascia media (dalla analisi strategica del settore merceologico, alla capacità di definire le linee guida della distribuzione con conseguente riposizionamento del brand). (marchio Morellato)
- Addetto ufficio marketing **Gelati Sanson** dal 1990 al 1997 per la realizzazione di reti vendita e di marketing BtoB nel territorio nazionale, promozionale e inserimenti referenze settore GDO. Esperienza nel settore della distribuzione DO e GDO con attuazione di politiche di posizionamento e di promotion.