

Telefono  
E-mail

#### ESPERIENZE PROFESSIONALI

In corso dal 2011  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

#### PUTZOLU GIANLUCA

##### **Azienda Agricola Le Macchiole – Bolgheri (LI) – [www.lemacchiole.it](http://www.lemacchiole.it)**

Azienda Vinicola

Direttore Commerciale e Marketing

Responsabilità esclusiva per la definizione dei Business Plan pluriennali, dei Budget annuali e delle strategie di posizionamento e di comunicazione a livello nazionale e internazionale

Responsabile della gestione aziendale sia per il mercato italiano che estero.

L'azienda è presente stabilmente in oltre 50 mercati esteri per un giro di affari complessivo di oltre 4,5 ML di euro/anno.

2010  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**

##### **B&B – Batali & Bastianich New York**

Ristorazione

Wine Manager presso Restaurant Otto NYC

2009 – 2010  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

##### **Duo Srl – Firenze**

Consulenza Strategica, Commerciale e Marketing

##### **Direttore Area Consulenza**

Coordinatore di tutti i progetti di consulenza per le seguenti aziende vitivinicole:

- Pianificazione strategia, Strategie di Marketing e Gestione del Mercato Nazionale e Estero: *Montevertine, Le Macchiole, Petrolo, Tenimenti d'Alessandro, Fattoria di Magliano, Petrolo, Foradori, Ronco delle Betulle, Siro Pacenti, Roccafiore;*
- Start-Up Aziendale, Strategie Marketing e Commerciali per il mercato italiano e estero: *Oliviero Toscani, Tunia, La Palerna, Tenute Costa;*
- Consulenza Direzionale per la società Heres USA, nata nel 2008 per la gestione del mercato statunitense per i seguenti marchi: *Querciabella, Vietti, Tenimenti d'Alessandro e Petrolo.*

In corso dal 2009  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

##### **Università dei Sapori – Perugia**

Formazione

##### **Docente**

Titolare di tre corsi all'interno del Progetto "Network Enterprises Wine Commerce" destinato a neolaureati che ambiscono a lavorare nel settore vitivinicolo:

- Le politiche di marketing e comunicazione nella commercializzazione del vino
- Logistica e distribuzione nelle imprese vitivinicole
- Tecniche di Negoziazione e Vendita

• 2004 – 2008  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

**Heres SPA– Terranuova Bracciolini – AR**  
Distribuzione Vino e Consulenza Aziendale

**Direttore Commerciale**

Gestione della struttura commerciale distributrice in esclusiva per il territorio nazionale di importanti aziende vinicole nazionali e estere, con 10 agenti monomandatari e 90 agenti plurimandatari.

- Responsabilità esclusiva per la definizione dei Business Plan pluriennali, dei Budget annuali e delle strategie di posizionamento e di comunicazione.
- Coordinatore di 2 Area Manager per Nord e Sud Italia e di 80 agenti sul territorio nazionale
- Fatturato Gestito 9.000.000 €

• 2002 – 2003  
**Datore di Lavoro**  
**Ruolo**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

**Heres Consulting – Terranuova Bracciolini – AR**

**Responsabile Divisione Consulenza**

Consulenza Commerciale

Coordinatore della Rete Commerciale di Tenimenti d’Alessandro (45 agenti plurimandatari)

Realizzazione BP per le aziende: Ceuso, Tenimenti d’Alessandro, Falesco, Le Pupille, Lamborghini, Tenuta Monteti, Negri, Il Pollenza, Vietti.

• 2002 – 2003  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

**Ernst & Julius Gallo – Verona**

Azienda Vinicola

**Key Account**

Gestione Clienti e Contratti di Distribuzione GDO Centro Italia

• 1999 – 2001  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

**Ristorante La Mescita – Pisa**

**Ristorante Figaro – Barcelona**

**Ristorante Dante e Ivana – Tirrenia – PI**

Ristorazione

**Sommelier**

• 1996 – 1999  
**Datore di Lavoro**  
**Tipo di Azienda o Settore**  
**Ruolo**  
**Principali Mansioni e Responsabilità**

**Bottega del Mondo Il Chicco di Senape – Pisa**

Commercio Equo e Solidale

**Responsabile Commerciale**

Gestione Operativa del Negoziato affiliato alla Rete del Commercio Equo Altromercato

**FORMAZIONE**

2002

**Istituto**

**Qualifica**

**Università degli Studi di Firenze**

Master di 2° Livello in Marketing e Management delle Imprese Vitivinicole

2001

**Istituto**

**Qualifica**

**Università degli Studi di Pisa**

Laurea (Vecchio Ordinamento) in Economia Aziendale

Votazione: 110/110

**LINGUE STRANIERE**

**INGLESE**

Ottima conoscenza della lingua sia parlata sia scritta, perfezionata durante un periodo di 6 mesi a New York e in questi ultimi anni di lavoro con i mercati esteri.

**SPAGNOLO**

Buona conoscenza della lingua parlata e scritta

**FORMAZIONE EXTRA SCOLASTICA**

2007 – IL SOLE 24 ORE – MILANO

CORSO DI FORMAZIONE (40 ORE) SU BUDGETING E CONTROLLO DI GESTIONE

1999 – AIS

DIPLOMA DI SOMMELIER PROFESSIONISTA

2022 – WINE AND SPIRITS EDUCATION TRUST

WSET 3

**COMPETENZE INFORMATICHE**

PACCHETTO OFFICE: OTTIMA CONOSCENZA

INTERNET ED E-MAIL: OTTIMA CONOSCENZA

AS400 E GESTIONALI AZIENDALI: BUONA CONOSCENZA

BOARD E ALTRI STRUMENTI DI ANALISI COMMERCIALE: OTTIMA CONOSCENZA

OTTIMA CONOSCENZA PROGRAMMI DI GRAFICA E FOTORITOCCHO: LIGHTROOM, PHOTOSHOP