

	PUTZOLU GIANLUCA
Telefono	
E-mail	
ESPERIENZE PROFESSIONALI	
In corso dal 2011	
Datore di Lavoro	Azienda Agricola Le Macchiole – Bolgheri (LI) – www.lemacchiole.it
Tipo di Azienda o Settore	Azienda Vinicola
Ruolo	Direttore Commerciale e Marketing
Principali Mansioni e Responsabilità	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	B&B – Batali & Bastianich New York
Tipo di Azienda o Settore	Ristorazione
Ruolo	Wine Manager presso Restaurant Otto NYC
2009 – 2010	
Datore di Lavoro	Duo Srl – Firenze
Tipo di Azienda o Settore	Consulenza Strategica, Commerciale e Marketing
Ruolo	Direttore Area Consulenza Coordinatore di tutti progetti di consulenza per le seguenti aziende vitivinicole:
Principali Mansioni e Responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> - Pianificazione strategia, Strategie di Marketing e Gestione del Mercato Nazionale e Estero: <i>Montevertine, Le Macchiole, Petrolo, Tenimenti d'Alessandro, Fattoria di Magliano, Petrolo, Foradori, Ronco delle Betulle, Siro Pacenti, Roccafiore;</i> - Start-Up Aziendale, Strategie Marketing e Commerciali per il mercato italiano e estero: <i>Oliviero Toscani, Tunia, La Palerna, Tenute Costa;</i> - Consulenza Direzionale per la società Heres USA, nata nel 2008 per la gestione del mercato statunitense per i seguenti marchi: <i>Querciabella, Vietti, Tenimenti d'Alessandro e Petrolo.</i>
In corso dal 2009	
Datore di Lavoro	Università dei Sapori – Perugia
Tipo di Azienda o Settore	Formazione
Ruolo	Docente Titolare di tre corsi all'interno del Progetto "Network Enterprises Wine Commerce" destinato a neolaureati che ambiscono a lavorare nel settore vitivinicolo:
Principali Mansioni e Responsabilità	<ul style="list-style-type: none"> - Le politiche di marketing e comunicazione nella commercializzazione del vino - Logistica e distribuzione nelle imprese vitivinicole - Tecniche di Negoziazione e Vendita

	<p>• 2004 – 2008</p> <p>Datore di Lavoro</p> <p>Tipo di Azienda o Settore</p> <p>Ruolo</p> <p>Principali Mansioni e Responsabilità</p>
	<p>Heres SPA – Terranova Bracciolini – AR</p> <p>Distribuzione Vino e Consulenza Aziendale</p> <p>Direttore Commerciale</p> <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 €
	<p>• 2002 – 2003</p> <p>Datore di Lavoro</p> <p>Ruolo</p> <p>Tipo di Azienda o Settore</p> <p>Principali Mansioni e Responsabilità</p>
	<p>Heres Consulting – Terranova Bracciolini – AR</p> <p>Responsabile Divisione Consulenza</p> <p>Consulenza Commerciale</p> <p>Coordinatore della Rete Commerciale di Tenimenti d'Alessandro (45 agenti plurimandatari)</p> <p>Realizzazione BP per le aziende: Ceuso, Tenimenti d'Alessandro, Falesco, Le Pupille, Lamborghini, Tenuta Monteti, Negri, Il Pollenza, Vietti.</p>
	<p>• 2002 – 2003</p> <p>Datore di Lavoro</p> <p>Tipo di Azienda o Settore</p> <p>Ruolo</p> <p>Principali Mansioni e Responsabilità</p>
	<p>Ernst & Julius Gallo – Verona</p> <p>Azienda Vinicola</p> <p>Key Account</p> <p>Gestione Clienti e Contratti di Distribuzione GDO Centro Italia</p>
	<p>• 1999 – 2001</p> <p>Datore di Lavoro</p> <p>Tipo di Azienda o Settore</p> <p>Ruolo</p> <p>Principali Mansioni e Responsabilità</p>
	<p>Ristorante La Mescita – Pisa</p> <p>Ristorante Figaro – Barcelona</p> <p>Ristorante Dante e Ivana – Tirrenia – PI</p> <p>Ristorazione</p> <p>Sommelier</p>
	<p>• 1996 – 1999</p> <p>Datore di Lavoro</p> <p>Tipo di Azienda o Settore</p> <p>Ruolo</p> <p>Principali Mansioni e Responsabilità</p>
	<p>Bottega del Mondo Il Chicco di Senape – Pisa</p> <p>Comercio Equo e Solidale</p> <p>Responsabile Commerciale</p> <p>Gestione Operativa del Negozio affiliato alla Rete del Comercio Equo Altromercato</p>
FORMAZIONE	
2002	<p>Istituto</p> <p>Qualifica</p>
2001	<p>Istituto</p> <p>Qualifica</p>

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 FOTORITOCO: LIGHTROOM, PHOTOSHOP