

## **STUDI COMPIUTI**

- **Dominican University of California**, San Rafael, CA – U.S.A.  
Master of Business Administration (M.B.A.) – Global Management – Grado A/A;
- **Università degli Studi di Bari** – Facoltà di Giurisprudenza, Bari, ITALIA  
Laurea in Giurisprudenza – Diritto societario e finanziario

## **CERTIFICAZIONI E SPECIALIZZAZIONI**

- **Post master di alta formazione in Pricing Strategy Optimization** – University of Virginia, Darden School of Business in collaborazione con Boston Consulting Group (BCG);
- **Specializzazione professionale in Retail & Omnichannel Management** – Dartmouth College, Tuck School of Business Administration;
- **Certificazione professionale in Business Strategy** – University of Virginia, Darden School of Business;
- **Certificazione professionale in New Models of Business in Society** – University of Virginia, Darden School of Business;
- **Certificazione in Innovating in Health Care** – Harvard University, Harvard Business School (HBS);

## **ALCUNE PUBBLICAZIONI E PRODUZIONI ACCADEMICHE**

- Pasculli de Angelis, A., and Moshavi D. (lavoro premiato). Emotional Intelligence, Cognitive abilities, and maximizing utility in negotiation. *Organization Management Journal* (publicazione);
- Pasculli de Angelis, A., Giugno 2016. Doing business globally: how to build a successful business strategy. *Dominican University of California, course MBA 5405, Prof. Saboori-Deilami Vafa* (co-docenza).
- Pasculli de Angelis, A. Luglio 2017. Global market misperception: how to deal with conspicuous and inconspicuous consumption. *Dominican University of California, course MBA 5403, Prof. Saboori-Deilami* (co-docenza), corso ripetuto alla SJSU come lectio magistralis.

## **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

### **Direttore, Consorzio Tutela vini Gioia del Colle DOC – Gioia del Colle, BA**

**10/05/2019 – IN CORSO**

Coordinando un team di 2 risorse interne e 3 risorse esterne, riportando direttamente al Presidente, responsabile, a norma dello statuto, della gestione del Consorzio nel raggiungimento degli obiettivi stabiliti dal Consiglio, nella gestione operativa di tutta la struttura, nel proporre iniziative e innovazioni, con un'importante attività di rappresentanza nazionale ed internazionale, al fine di predisporre tutti i necessari adempimenti, anche negoziali, con istituzioni, aziende consorziate, organismi territoriali e principali stakeholders.

Responsabile della gestione del budget OCM Vino per l'anno in corso 2018/2019 per un controvalore superiore ad 1.2M di euro, nonché di un budget consortile di circa 200.000 € ha ottenuto di introdurre nuovi operativi per un approccio più analitico ai mercati ed, in virtù di ciò, ha aumentato l'awareness della denominazione del 15% nei mercati più importanti quali Cina, USA e Germania e del 28% nei Paesi emergenti del vino.

Ha implementato programmi di scambio con Università, istituzioni pubbliche e private sia Europee che extra Europee volta a individuare, sperimentare ed implementare le best practice nel settore enologico sia da un punto di vista agronomico-produttivo che da un punto di vista economico-commerciale al fine di generare un vantaggio competitivo per l'intera denominazione.

### **Direttore strategico, Cantina Sociale Coop. di San Donaci – San Donaci, BR**

**13/03/2019 – IN CORSO**

Coordinando un gruppo di circa 20 risorse fisse ed un numero variabile di risorse occasionali e consulenti esterni, responsabile della pianificazione delle strategie aziendali, volte ad accrescere la marginalità ed a rendere l'azienda maggiormente competitiva, con lo scopo di anticipare scenari ed esigenze, predisponendo il

conseguente piano d'azione (con relativo budget) e gli obiettivi di breve, medio e lungo termine; responsabile della verifica dello stato di implementazione dei processi aziendali e dei risultati raggiunti.

Responsabile della redazione di un piano per più efficiente utilizzo delle risorse, ivi comprese quelle umane, della digitalizzazione dei processi e del downstream commerciale, della tracciabilità delle operazioni di cantina ai fini di un più efficiente controllo di qualità.

Responsabile della direzione e del coordinamento dell'intero processo di vendita in tutti i canali, per assicurare un maggior tasso di conversione, una penetrazione in nuovi mercati con particolare focus per quelli extra UE (per mandato specifico del C.d.A.) ed un incremento delle vendite nei mercati in cui la cantina è già presente.

Nel breve tempo di servizio ha ottenuto la semplificazione di tutti i processi produttivi attraverso una profonda riorganizzazione aziendale il cui impatto si stima aggirarsi attorno ad un +8% di aumento del MOL per la prossima campagna vitivinicola ed una profonda riorganizzazione commerciale che ha portato già ad un aumento delle vendite del 14.4% nel mercato Europeo (Italia compresa) e del 19.1% nel mercato Extra UE.

**Direttore, Consorzio Tutela del Primitivo di Manduria DOP – Manduria, TA 06/11/2017 – 31/01/2019**

Coordinando un team di 4 risorse interne e 6 risorse esterne, responsabile del raggiungimento degli obiettivi di tutela, valorizzazione e promozione del Primitivo di Manduria DOP e DOCG; responsabile della gestione ed ottimizzazione delle risorse finanziarie (circa 300.000 €) e del reperimento di nuove risorse attraverso l'accesso a fondi regionali, nazionali e comunitari; per la prima volta nella storia del Consorzio si è ottenuto la concessione di fondi strutturali Europei, nazionali e regionali per un controvalore superiore ai 300.000€ che rappresentano circa un +100% rispetto alle risorse finanziarie normalmente disponibili.

Responsabile della tutela della DOC attraverso il coordinamento ed il monitoraggio dei media e dei canali commerciali implementando, se necessario, azioni giudiziali e stragiudiziali; durante il mandato si sono ottenute brillanti vittorie in Paesi chiave quali la Spagna, Albania, Sud Africa, Germania, Cina, U.S.A. ecc.

Responsabile della promozione e diffusione della conoscenza del Primitivo di Manduria in Italia e nel mondo attraverso azioni di marketing e comunicazione mirate con il risultato di una quintuplicata presenza sui media, di un traffico sul web e social media aumentato del 267%, la fidelizzazione cresciuta del 71%, la conversion rate del 104%, gli incoming sestuplicati e gli investimenti esterni nell'indotto raddoppiati già in pochi mesi.

**Capo struttura localizzazione e QA – Apple Inc. via Welocalize - Cupertino, CA 05/11/2016 – 15/01/2017**

Coordinando un piccolo team di tre risorse, responsabile della revisione, analisi e controllo della qualità (QA) dei contenuti di tutte le applicazioni fruibili su dispositivi mobili e cloud; responsabile della verifica della corretta funzionalità del materiale prodotto sia in termini tecnico-operativi che logico-funzionali e del relativo trattamento di potenziali errori; analisi e produzione di eventuali modifiche volte ad ottenere la massima accuratezza di tutti i prodotti anche in termini di efficacia globale, localizzazione, adattamento linguistico, e rispetto dell'ordinamento giuridico nazionale anche di tutte le comunicazioni esterne giuridicamente rilevanti.

Incaricato di riportare e documentare gli errori all'interno del sistema centrale a disposizione del top management, dare riscontro a potenziali errori riportati da terze parti al fine di individuare una soluzione efficace e definitiva e responsabile della verifica ed eventuale localizzazione di tutto il materiale pubblicitario prodotto per il mercato di competenza.

Responsabile della verifica e del controllo della qualità dell'operato dei teams di traduttori e marketers esterni.

**Direttore, DTC, Sales&Marketing – Michel-Schlumberger, Healdsburg, CA 08/09/2016 – 01/11/2017**

Direttore di un importante stabilimento vinicolo gioiello, rispondendo direttamente ed esclusivamente al Presidente, responsabile per il coordinamento, gestione, amministrazione e controllo di tutte le attività di direct to consumer (DTC), marketing, ospitalità ed operazioni connesse ivi comprese le attività di relazioni esterne ed istituzionali e di rendicontazione tecnico-finanziaria; responsabile della creazione, sviluppo ed attuazione dei programmi strategici ed esecutivi, di tutte le iniziative di vendita e di marketing, inclusa la creazione, attuazione, analisi e miglioramento continuo dei processi produttivi e commerciali e di tutte le attività commerciali collaterali (eventi speciali, tours, outreach, ecc.); incaricato della ottimizzazione delle procedure aziendali e dei costi, con l'obiettivo finale di aumentare la profitabilità di ciascun ramo d'azienda; in grado di raggiungere un aumento delle vendite del 42.5% rispetto ai corrispondenti mesi dell'anno precedente, un incremento della profitabilità del 20.7% ed un incremento della customer lifetime value del 11.1% attraverso l'introduzione di nuove procedure aziendali e l'ottimizzazione di quelle preesistenti e focalizzandosi sulla formazione.

Responsabile della gestione dell'intera proprietà immobiliare, coadiuvato dal landscape director e dal winemaker per la parte piantumata; responsabile per la scelta delle politiche di marketing e merchandising dei prodotti non-vino, della selezione dei vini prodotti e da prodursi (sviluppo prodotto), del protocollo di interazione con gli stakeholders; attraverso azioni volte ad una migliore gestione dello spazio disponibile e dell'analisi dei comportamenti dei consumatori, si è ottenuta una crescita (3X) delle vendite del merchandise.

**Capo strategie vendita e DTC – Castello di Amorosa winery, Calistoga, CA 02/06/2016 – 01/09/2016**

All'interno della più visitata vineria al mondo, situata nel cuore della Napa Valley, assegnato alla gestione delle strategie del wine club, responsabile della creazione dell'offerta commerciale ed enoturistica sia per gli appartenenti al wine club che per i clienti facoltosi (affluent); responsabile dell'organizzazione delle sale d'assaggio ad essi dedicate coordinando un numero di risorse variabile da 15 a 55, della gestione della relativa supply chain ed incaricato di assicurarsi l'ottimizzazione dei processi.

Assegnato occasionalmente alla gestione dell'intero flusso di visitatori in entrata durante le affluenze eccezionali con il compito di coordinare l'intero team (più di 90 risorse), risolvendo tutti gli eventuali problemi ed interagendo con gli stakeholders; responsabile del coinvolgimento dei clienti e della misurazione dei parametri esperienziali attraverso KPI personalmente ideati per incrementare il rapporto di conversione vendite/visitatore

**Analista marketing & advertising – GOOGLE via ZeroChaos – SF Bay Area, CA 02/02/2016 – 01/06/2016**

Qualificato per i mercati di lingua italiana ed anglofoni, responsabile della produzione di direttive, analisi e feedback sulla corrispondenza tra il contenuto ricercato e le attività promozionali proposte; responsabile della verifica ed eventuale modifica delle analisi sulla customer segmentation, propensione al consumo per le differenti categorie di consumatori ed attrattività del messaggio promozionale.

Responsabile di valutare ed analizzare l'efficacia, la comprensibilità e l'attrattività delle pagine web e dei web ads, suggerendo possibili cambiamenti e/o miglioramenti; in tal ruolo si è ottenuto di superare il grado di accuratezza richiesto nonostante un sistema di analisi personale del 70% più veloce della media.

**Direttore ed amministratore unico - Draak S.r.l. – Bari Area - Italia 04/03/2005 – 31/12/2014**

A capo di una impresa con più di 4.000.000 € di fatturato, avendo come missione quella di guidare la trasformazione della azienda da start-up a leader nel mercato delle energie rinnovabile e dell'O&G con una piccola ma significativa presenza internazionale, ha disseminato innovazione ed introdotto il concetto di miglioramento continuo in tutti i rami d'azienda ed ottenuto ricavi raddoppiati in ogni anno fiscale, margini di profitto passati dal 1.2% al 19.4% e costi generali di amministrazione ridotti del 33%.

Ha costruito un team di collaboratori dalle alte performance attraverso la formazione continua e la ricerca di nuovi talenti da aggiungere alla squadra; ha introdotto il concetto del cambiamento di Kotter per incentivare il coinvolgimento dei lavoratori nell'organizzazione aziendale riducendone il turnover del 30%, diminuendo il costo del lavoro del 7% ed aumentando la produttività dell'11.7%; ha sviluppato ed introdotto nuove strumenti di analisi delle performance capaci di utilizzare i big data ed ottenere un incremento delle performance in tutti gli ambiti aziendali ed una conseguente riduzione dei costi di approvvigionamento del 14%.

Attraverso un costante processo di rinforzo, ha creato una reputazione aziendale caratterizzata dalla percezione dei prodotti e servizi offerti come altamente ecosostenibili e ad alta qualità anche utilizzando campagne di omnichannel marketing e tecnologie all'avanguardia al fine di massimizzare il rapporto di conversione; ha introdotto un benchmark specifico per la misura della soddisfazione del consumatore ottenendo un aumento del 73% della fidelizzazione, del 84% dei clienti dichiaratisi molto soddisfatti e del 64% della conoscenza da parte del pubblico del brand; introdotto un sistema di ERP che ha ridotto del 9% le procedure e del 16% i tempi.

**Consulente Legale ed aziendale indipendente – Londra, U.K 05/03/2004 – 01/01/2005**

Gestito e coordinato gli aspetti legali e tecnico-finanziari di investimenti, disinvestimenti, M&A, procurement, joint ventures, partnership, franchise, protezione della privacy e delle proprietà intellettuali; ha intrattenuto i rapporti con i principali operatori bancari, hedge funds, private equity e società di venture capital.

Ha coordinato, supervisionato e gestito progetti di sviluppo di investimenti nell'UE, paesi LATAM e stati della ex CSI; ha rappresentato diverse compagnie presso l'Unione Europea, le sue varie entità ed agenzie governative, le organizzazioni del commercio e le autorità di regolazione della concorrenza e del mercato; ha condotto due diligence, verifiche di compliance e controllo della qualità sia nelle procedure giuridiche che in quelle amministrative, finanziarie e commerciali; ha operato nel settore del licensing, valuing, esportazione, garanzie collaterali, norme ed usi sul trasporto internazionale e sui contratti di analisi e verifica.

## **Capo servizi editoriali - Società Editrice "La Diretta" S.r.l. - Bisceglie (BT)**

**11/04/2000 - 02/02/2004**

Responsabile di una redazione di 5 giornalisti e delle verifiche sui fatti proposti e pubblicati, della correttezza, anche grammaticale e lessicale, dei contenuti proposti, della gestione delle procedure per evitare plagi o testi provenienti da terze parti (ghost writers); a capo della gestione della customer satisfaction ed il controllo qualità editoriale (QA).

Responsabile del coordinamento, in uno con la Presidenza, del team marketing e pubblicità (11 risorse), ha intrattenuto rapporti con i principali clienti business (inserzionisti ed altro), negoziato prezzi e condizioni commerciali e sviluppato il budget ed il calendario editoriale per il proprio ramo di competenza.

### **ALTRÉ ESPERIENZE RILEVANTI**

---

- Attestato di frequenza Corso Sicurezza Dirigenti (Accordo Stato Regioni 21/12/2011) rilasciato il 07/11/2019
- Componente il Consiglio di Amministrazione del Consorzio di gestione delle aree per lo sviluppo industriale della provincia di Bari dal 01/1996 al 07/2001;
- Iscritto come membro della London Court of International Arbitration fino al 2013;
- Membro della International Association for Energy Economics;
- Giornalista pubblicista iscritto all'albo professionale dal 1999;
- Consulente per il Governo del Perù e per la UGEL7 per lo sviluppo di un sistema educativo moderno più efficace ed efficiente in termini economici ed in termini educativi.

### **CONOSCENZE LINGUISTICHE**

---

- **Madrelingua o bilinguismo:** Italiano (madrelingua), Inglese;
- **Conoscenza professionale ed avanzata:** Spagnolo;
- **Conoscenza base o colloquiale:** Russo, Portoghese;

### **ALTRÉ CONOSCENZE**

---

- **Conoscenze informatiche:** Windows, MS Office, PowerPoint, Excel, Publisher, Adobe, VinNOW, Vin65, SAP, Fieldglass, IBM SPSS, CRM, DealerSocket, Power Information Network (PIN), Mastermind, Blackboard, Google doc, strumenti di analisi del web, statistici, di sondaggio, analitici social media, digital asset management, marketing automation e strumenti di conversione ed ottimizzazione digitali.

**Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003.**

Bisceglie, 19/01/2020