

## Aldo Seminara

Cellulare: +39 349 8313487  
E-mail: aldoseminara13@gmail.com

### Dati Personali:

Data di nascita: 1972, 09 Maggio [Gangi, PA]  
Residenza: [Pianezza, TO]  
Domicilio: Verona

### Studi:

2018 – 2020: Perito Agrario (Produzione e trasformazione Alimentari) – 97/100  
1986 – 1991: Perito Meccanico T. I. M. (Tecnico delle Industrie Meccaniche)

### Corso:

2016 – 2017: Master ALMA-AIS, Comunicazione, Gestione & Marketing del Vino  
2014 – 2016: Diploma di Sommelier – Associazione Italiana Sommelier

### Specializzazione:

2008: Attestato e Abilitato per Addetti al Servizio di Primo Soccorso  
2008: Attestato e Abilitato per Addetti al Servizio Antincendio  
2005: Attestato di Somministrazione al Pubblico di Alimenti e Bevande  
2004: Tecnico Commerciale Marketing e Vendite

### Lingue conosciute:

Inglese (parlato e scritto) e spagnolo

### Sistemi informatici:

Windows e Mac, pacchetto Office, Photoshop e CAD 2D/3D

### Esperienze Professionali:

#### Azienda:

#### **Azienda Agricola Vitivinicola Luigi Vico [Serralunga d'Alba, CN]**

Produzione, trasformazione e distribuzione vino

08/2020 – ad oggi

#### **Wine Hospitality & Sales Specialist, Area Manager**

Mercati principali: Italia, Usa, Australia e nord Europa

Compiti:

- ricerca canali di vendita (distributori, catene, agenti)
- consolidamento rapporti B2B e B2C
- organizzazione e partecipazione fiere internazionali di settore
- management e coordinamento della struttura commerciale
- gestione dei clienti direzionali
- elaborazione, monitoraggio e realizzazione budget e forecast vendite
- problem solving

#### Azienda:

#### **GEMMA Snc [Pianezza, TO]**

Produzione, trasformazione e distribuzione gastronomia fresca

2004 – 07/2020

#### **Area Manager**

Mercati principali: Italia, Spagna, Francia, Germania e Svizzera

Compiti:

- ricerca canali di vendita (distributori, catene, agenti)
- consolidamento rapporti B2B
- organizzazione e partecipazione fiere internazionali di settore
- management e coordinamento della struttura commerciale
- gestione dei clienti direzionali
- elaborazione, monitoraggio e realizzazione budget e forecast vendite
- problem solving

#### Azienda:

#### **C.Ri.S.P.A. Srl [Beinasco, TO]**

Azienda di ricerca, progettazione e costruzione automotive

- 2002 – 2003 **Team Manager**  
 Brand automotive: Mercedes, Bmw, Audi, Volkswagen, Ford e Maserati  
 Compiti:
  - Gestione rapporti tecnico-commerciali con clienti e fornitori
  - Gestione e sviluppo nuovi progetti grandi clienti
  - Progettista e disegnatore meccanico
  - Gestione team di lavoro
- Azienda: **Zetapiù Sas [Collegno, TO]**  
 Azienda di progettazione automotive
- 1999 – 2002 **Team Leader**  
 Brand automotive: ex Fiat, Peugeot, Citroën e Opel  
 Compiti:
  - Gestione clienti e fornitori (Fata Automation, Comau Group, ex Fiat)
  - Ideazione, costituzione e gestione team ufficio tecnico
  - Progettista meccanico
  - Trasferte in Italia ed all'estero in autonomia (Centro e Est Europa)
- Azienda: **U.T.M. Srl [Alpignano, TO]**  
 Azienda di progettazione e costruzione automotive
- 1995 – 1999 **Disegnatore Cad**  
 Compiti:
  - Coordinamento di operatori Cad
  - Trasferte all'estero (Nord e Sud America)
  - Gestione di commesse
  - Disegnatore tecnico

## **Interessi & Passioni:**

- Interessi: Cibo e vino, teatro e musica, sport di squadra, viaggi, moda
- Associazioni: **La Compagnia del Calice [Torino]**  
 Attività culturale nel settore del food & beverage [vino]  
**Vice Presidente**
  - Ricerca e contatti con aziende vitivinicole
  - Organizzazione eventi e degustazioni guidate
  - Teacher in corsi di avvicinamento al vino
  - Teacher in corsi di approfondimento sulle regioni vitivinicole
  - Gestione e negoziazione prezzi per gruppo di acquisto
- Associazione Italiana Sommelier [Torino]**  
 Gruppo di servizio eventi interni ed esterni  
**Sommelier**  
 Compiti:
  - Coordinamento operatori
  - Gestione vino
- Azienda: **Azienda Agricola Chiadò Piat [Castellaro, Villanova Mondovì, CN]**  
 Produzione di vino
- 2016 – ad oggi **Supporto tecnico commerciale**  
 Mercati principali: Piemonte  
 Compiti:
  - Supporto tecnico alle operazioni in vigna (vendemmia, potatura secca e verde)
  - Supporto tecnico alle operazioni in cantina (vinificazione uve e imbottigliamento)
  - Supporto Commerciale e Vendita nel canale tradizionale e Ho.Re.Ca.
- Patente: In possesso della patente di guida A e B