

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	<p><u>Team Manager</u> Brand automotive: Mercedes, Bmw, Audi, Volkswagen, Ford e Maserati Compiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestione rapporti tecnico-commerciali con clienti e fornitori ▪ Gestione e sviluppo nuovi progetti grandi clienti ▪ Progettista e disegnatore meccanico ▪ Gestione team di lavoro
<u>Azienda:</u>	Zetapiù Sas [Collegno, TO]
1999 – 2002	<p>Azienda di progettazione automotive <u>Team Leader</u> Brand automotive: ex Fiat, Peugeot, Citroën e Opel Compiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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)
<u>Azienda:</u>	U.T.M. Srl [Alpignano, TO]
1995 – 1999	<p>Azienda di progettazione e costruzione automotive <u>Disegnatore Cad</u> Compiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coordinamento di operatori Cad ▪ Trasferte all'estero (Nord e Sud America) ▪ Gestione di commesse ▪ Disegnatore tecnico

Interessi & Passioni:

<u>Interessi:</u>	Cibo e vino, teatro e musica, sport di squadra, viaggi, moda
<u>Associazioni:</u>	<p>La Compagnia del Calice [Torino] Attività culturale nel settore del food & beverage [vino] <u>Vice Presidente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 <p>Associazione Italiana Sommelier [Torino] Gruppo di servizio eventi interni ed esterni <u>Sommelier</u> Compiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Coordinamento operatori ▪ Gestione vino
<u>Azienda:</u>	Azienda Agricola Chiadò Piat [Castellaro, Villanova Mondovì, CN]
2016 – ad oggi	<p>Produzione di vino <u>Supporto tecnico commerciale</u> Mercati principali: Piemonte Compiti:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 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.
<u>Patente:</u>	In possesso della patente di guida A e B