Allegato A

CURRICULUM VITAE

INFORMAZIONI PERSONALI

COGNOME	Capano
NOME	Giovanni
DATA DI NASCITA	
LUOGO DI NACITA	
NAZIONALITA'	
CITTADINANZA	
RESIDENZA	
CELLULARE	
INDIRIZZO E-MAIL	

ESPERIENZE LAVORATIVE

Dal 2003 al 2015	**Amministratore Delegato** e socio di maggioranza
Nome del datore di lavoro	**ALETHEIA CONSULTING S.r.l.**,
Tipo di azienda o settore	Azienda specializzata in Trade Marketing Consulting
Principali mansioni/responsabilità	Consulenza di pianificazione strategica per il riposizionamento di **Gran Soleil** per conto di **FERRERO Italia Spa**.

Consulenza di pianificazione strategica e di verifica dell'efficienza distributiva per conto di **CERES Italia** Spa (marchi: Strong Ale, Kiss, Faxe, Top e Royal).

Gestione in outsourcing delle attività di Trade Marketing per conto di **PEPSI**CO Foods & Beverages International Ltd – Filiale Italiana (dal 2003 ad oggi) con riferimento ai marchi **Gatorade**, **Pepsi, 7Up**, **Tropicana, Lipton,** Propel, Slam e **Schweppes**.

Realizzazione di Analisi Desk annuale per conto di **Ferrero Italia S.p.a**. sul marchio **Estathè**, con l'obiettivo di verifica periodica delle efficienze distributive, del conto economico di prodotto e di canale e di ridefinizione delle strategie triennali per singolo canale di vendita.

Gestione della Funzione Marketing come Direttore del **Consorzio di Tutela del Budello Naturale**, con particolare riferimento all' incremento della brand awareness del marchio 'BN' e supporto alla creazione della funzione marketing all'interno di INSCA (International Natural Sausage Casing Association).

Gestione in outsourcing delle attività di Trade Marketing nel canale Ho.re.ca per **CARLSBERG** ITALIA S.p.a. (Anno 2008), con particolare riferimento ai marchi **Tuborg e Corona**.

Cogestione dell' Ho.re.ca Trade Marketing per **UNILEVER Italia** Srl (dal marzo 2007 al 2008) con compiti di supporto allo sviluppo del Progetto 'Punti Vendita Gialli - **Lipton** Ice Tea'.

Gestione in outsourcing del Trade Marketing per **ZUEGG Spa** (2007 - 2008) con compiti di elaborazione e testing delle strategie di canale nonché delle leve ottimali di trade marketing per i marchi **Skipper, Zuegg** e Fruttino.

Gestione in outsourcing del Trade Marketing per **GANCIA** – Divisione Premium Brands (anno 2006) con compiti di elaborazione e testing delle strategie di canale nonché delle leve ottimali di trade marketing per la linea spirits (Marie Brizard, Tequila **Sierra**, Champagne **Lanson**, etc..)

Gestione del Reparto Trade Marketing (come consulente esterno) per conto di **FERRARELLE S.p.a.** (anno 2006) in tutti i canali (Away From Home e Retail), per tutti i marchi aziendali (**Ferrarelle**, Vitasnella, Boario, Santagata, Natia, **Evian**), nonché gestione diretta e coaching di 2 dipendenti Ferrarelle. Si segnala in particolare la pianificazione del lancio di **Vitasnella bibite** nel canale AFH.

External Trade Marketing Manager per **FONTANAFREDDA** Spa (2005 - 2006), la più importante azienda in Italia per produzione di Barolo e seconda per Asti Spumante (40 Mil di fatturato). In tale posizione si segnalano:
- la gestione del Trade Marketing in tutti i canali (Ho.re.ca. e G.D.O.) per tutti i marchi aziendali (Fontanafredda, Poggio Bonelli, Chigi Saracini) con la gestione diretta e il coaching di un Trade Marketing Support.
- la gestione della sponsorizzazione dei XX Giochi Olimpici Invernali TORINO 2006, sia a livello di trade marketing che di consumer marketing.

External Marketing Manager per **MOLINARI** Spa (2004 - 2005), con compiti di analisi e definizione della strategia marketing e del riposizionamento dei marchi Sambuca Extra e Limoncello di Capri, nonché predisposizione del piano di lancio di Sambuca al Caffè, di Barcelò, di MG e di Tovaritch.

Consulenza di Direzione Commerciale per conto di MG S.p.a.(anno 2005), azienda vitivinicola nota in Italia per i marchi **La Gioiosa**, Villa Sandi e Casa Gheller.

Gestione in outsourcing delle attività di Trade Marketing per **FERRERO Spa** (dal 2003 ad oggi) sul marchio Estathè. Si segnala anche la gestione di specifici test pre-launch in micromercati di riferimento per i marchi **Estasport, Snack and Drink, Kinder Merendero e Kinder Happy Hippo**.

Gestione in outsourcing delle attività di Trade Marketing nel canale Super Ho.re.ca. per **DIAGEO Spa** (la più importante azienda di spirits d'Italia), dal 2003 al 2005, sui marchi **Smirnoff Ice e Bailey's.**

Dal 1995 al 2003	Socio di maggioranza
Nome del datore di lavoro	**ALETHEIA S.a.s**.,
Tipo di azienda o settore	Azienda specializzata in Trade Marketing Consulting

Principali mansioni/responsabilità Responsabile del Marketing a livello Italia per **SPI** - Savio Srl (la più importante azienda produttrice di vodka nel mondo), dal 1999 al 2003, per i marchi **Moskovskaya** e Stolichnaya, nonché gestione del lancio di Elit, Malecon e Maltecoron.

Responsabile del Traditional Trade Marketing nell' Area Nielsen 1 per **PEPSI**CO Foods & Beverages International Ltd – Filiale Italiana, attraverso un contratto di outsourcing (dal 1999 al 2003).

Gestione delle attività di Promotion On Point nel canale Super Ho.re.ca per **CARLSBERG ITALIA** S.p.a. (dal 1997 al 2003) In tale posizione si segnalano anche:
la cogestione nella Sponsorship di Carlsberg International della Coppa del Mondo di Sci sull'Arco Alpino Italiano a partire dal 1997;
la gestione del comarketing con Going S.p.a per l'anno 1998;
la gestione delle promozioni italiane collegate all' MTV Music Awards.

Gestione delle attività di Promotion On Point nel canale Super Ho.re.ca per la filiale italiana della J. WRAY & NEPHEW DISTILLERS Ltd, in particolare per il brand **Appleton** Jamaica Rum (anno 2000).

Gestione delle attività di Promotion On Point nel canale Super Ho.re.ca per le allora Industrie PORETTI S.p.a. (dal marzo 1995 al maggio 1998). In tale posizione si segnala anche la partecipazione al **team di lancio** dell'alcopop '**Lemonhead**' e della birra '**XXXX**'.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE:

Dal 2012 al 2015
Nome e tipo di istituto di istruzione Università degli studi di Torino
Qualifica conseguita – Dottore di ricerca in 'Business and Management' -
Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Tecniche statistiche ed econometriche per la ricerca

Dal 1994 al 2012
Nome e tipo di istituto di istruzione Università degli studi di Torino
Qualifica conseguita – Laurea quadriennale (vecchissimo ordinamento) in Scienze Politiche con un piano di studi 'libero' in marketing management
Voto 110/110
Principali materie / abilità professionali oggetto dello studio Teorie principali in ambito marketing, consumer behavior e trade marketing

Dal 1989 al 1994
Nome e tipo di istituto di istruzione Liceo Classico Statale 'Massimo D'Azeglio' di Torino.
Qualifica conseguita Maturità classica.

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

Acquisite nel corso della carriera Ottima conoscenza dei canali distributivi del Largo Consumo Confezionato con particolare riferimento alle tecniche di marketing e channel management ad essi correlate.

PUBBLICAZIONI SCIENTIFICHE

G. Capano, **'Trade Marketing e Consumi Fuori Casa'** IPSOA, Milano, 2011

G. Capano*, U.S. Food Service: distribution channels and consumption. A comparative analysis to the Italian structure,* Doctoral Thesis – University of Turin.

G. Capano, R. Goldin, ' **Foodservice Channel Marketing'** (Palgrave, N.Y., USA, publication pending, 2015).

INTERVENTI IN CONVEGNI

G. Capano,**' Marketing strategies in Natural Sausage Casing market: the Italian Case History'.** Paper (non pubblicato) presentato al 46th Annual meeting of International Natural Sausage Casing Association, Venezia, 19-20 Maggio 2011 (abstract su www.budellonaturale.it).

G. Capano, **Il mercato della birra in Italia.** Paper (non pubblicato) presentato al convegno *'Produzione, distribuzione e consumo di birra in Italia'*. Università degli studi di Udine, 23 novembre 2011 (www.uniud.it).

G. Capano, **Possono i 'formati dedicati' creare valore per la filiera?** Paper (non pubblicato) presentato all' *Ho.re.ca. Meeting'*, organizzato dalla Federazione Italiana Grossisti di Bevande, Roma, 28-29 novembre 2011 (www.italgrob.it)

ESPERIENZE DI DOCENZA

Nel 2013 e 2014
Nome e tipo di istituto di istruzione: Università degli studi di Torino – Laurea Specialistica in Marketing
Insegnamento – Docente di Trade marketing nel corso di Advanced marketing

Nel 2014
Nome e tipo di istituto di istruzione: Università degli studi di Cassino – Master in Marketing management
Insegnamento – Professore a contratto di Trade marketing

Dal 2005 al 2012: Più volte docente di Marketing, Trade Marketing, Category Management e Organizzazione Commerciale per conto di 'Comunicare Impresa', 'Cinecittà Formazione' e 'Ge.ma.' in Master post-lauream ed executive quali:

- Progetto GDO
- Management Distributivo
- Marketing & Comunicazione d'Impresa
- Marketing Management

CONOSCENZE LINGUISTICHE

ITALIANO: Madrelingua

INGLESE:

Capacità di lettura	Ottima
Capacità di scrittura	Ottima
Capacità di espressione orale	Buona
Capacità di comprensione orale	Ottima

RUSSO:

Capacità di lettura	Discreta
Capacità di scrittura	Scolastica

Capacità di espressione orale	Scolastica
Capacità di comprensione orale	\Scolastica

CONOSCENZE INFORMATICHE

MS-DOS, Windows XP, Office 2007 (Word, Excel, Access, Power Point), SPSS, Corel Draw 10.0, Internet Explorer, Acrobat Reader, S.A.P.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Dal 1992 al 1994: attività di volontariato presso il Comitato di Torino della Croce Rossa Italiana.
In possesso di Patente di Guida di tipo 'B'

REFERENZE

Socio della Società Italiana Marketing c/o la Facoltà di Economia – Università degli Sudi 'Sapienza di Roma'.

Si autorizza al trattamento dei dati personali quanto indicato nel D.Lgs 196/03 e s.m.i.

In ottemperanza all'art. 10 della L. 31/12/1996 n. 675 (art. 48 DPR 445/00) il sottoscritto dichiara, sotto la propria ed esclusiva responsabilità, che quanto riportato nel presente curriculum corrisponde al vero.

Torino, 13 luglio 2015