

**Roberto Dondi**  
I-41100 Modena  
Via Emilia Ovest, 192  
T. +39 338.4128371 - F. +39 338.04128371  
E-mail: roberto.dondi@dmlr.org

-----

## Curriculum Vitae di Roberto Dondi -- aggiornato 02/2002

Indice:

Occupazioni recenti - Sintesi - Focus su competenze - Dati personali -  
Educazione - Esperienze e Ditte - Miscellanea - Autorizzazione L.675/96.

### Occupazioni recenti

- \* Nel 1996 ho trascorso un mese in Canada e negli USA dove ho studiato la lingua inglese, e preso parte a seminari di Direct Marketing e Internet.
- \* Nel 1996 per un ISP locale (Modena) ho insegnato a titolari d'impresa come connettersi a Internet e come usarla per fini commerciali.
- \* Nel 1997 il mio interesse nel marketing --come ex product manager nel food e marketing manager nella ceramica (vedi sotto) per società nazionali-- mi ha portato a costituire un sito web personale sul marketing on-line, direct marketing linked resources, oggi [www.dmlr.org](http://www.dmlr.org).
- \* Da allora ho pubblicato oltre 30 newsletter e gestito una mailing list di circa 300 iscritti registrati, tra cui professionisti e studenti di marketing.
- \* Nel biennio 1998-99 ho fatto da Web project manager per alcune PMI, gestendo dal design alle pagine in HTML.
- \* Nel 1999-2000 sono stato socio aderente ad A.P.C.O. (associazione italiana di consulenti free lance).
- \* Nel 1999 ho insegnato marketing di base in corsi mirati a giovani manager per un istituto di formazione.
- \* Nel 2001 ho collaborato con una società di comunicazione e marketing, curando lo sviluppo del new business in nuove aree.

### Sintesi

Sono laureato presso l'università di Modena, dove i miei studi hanno compreso corsi in Statistica, Amministrazione e Teoria dell'Organizzazione. Dopo la laurea nel 1982, ho cominciato una carriera di marketing come Product Manager per una catena distributiva con marchio privato. Sei anni dopo ero impiegato come Marketing Manager per un produttore di piastrelle ceramiche, dove ho costituito il reparto marketing. Ho svolto poi attività di Venditore nell'area Modena/Reggio Emilia per alcune piccole ma dinamiche società in settori della promozione e pubblicità locale. Alla fine del 1997 ho lavorato come Executive Analyst per una società internazionale di consulenza di gestione. Ho frequentato diversi corsi professionali su EDP, sistema informativo aziendale, Excel per PC, marketing diretto, Internet. Molte mie competenze sono comprese nel lancio di nuovi prodotti; la promozione presso i clienti rivenditori; l'attivazione e l'uso di Direct marketing nelle PMI per generare vantaggi e sviluppare le vendite. Dal 1997 -come fondatore di un sito Web personale: Direct Marketing Linked Resources - gestisco una newsletter mensile di marketing sull'Internet. Nel 1999 ho svolto attività di docenza in corsi serali su "Le tecniche di marketing".

### Focus su competenze: **MARKETING e COMUNICAZIONE**

a) PRODUCT MANAGER (1984-1988)

Settore: vendita al dettaglio

Società: Coop Italia (rete di iper- e supermercati)

Responsabilità:

- definire strategia per prodotti a marca privata (coop);
- sviluppare nuove referenze combinando ricerche esistenti, richieste dei clienti, e nuovi trend di consumo;

- pianificare e organizzare attività promozionali di prodotto per la catena di punti vendita nazionale.

Compiti:

- aree operative sono state packaging --grafica, materiali, formati-- definizione prezzi e comunicazione, e in particolare:
- riposizionamento di numerose linee di prodotto dalla fascia dei primi prezzi alla fascia intermedia o di marca;
- copertura dell'intero arco di iniziative per promuovere e vendere i prodotti nel rispetto dell'obiettivo di margine lordo;
- briefing all'agenzia, gestione di contenuti e tempi della comunicazione sul singolo prodotto;
- elaborazione e presentazione delle linee guida per i responsabili vendite dei magazzini locali.

#### b) COORDINATORE MARKETING (1989-1990)

Settore: vendita al dettaglio

Società: Coop Italia Scrl (rete di iper- e supermercati)

Responsabilità:

- 'restyling' dell'assortimento completo in termini di immagine di marca e di etichettatura nutrizionale;
- rispettare e tempificare il piano di lavoro dell'unità di mktg (5 persone);
- presentare proposte di nuove linee di prodotto per l'approvazione delle coop nazionali associate.

Compiti:

- scrivere 'report' per evidenziare e delineare trend di consumo;
- contattare e visitare i singoli magazzini per acquisire una buona conoscenza delle esigenze locali;
- gestire il cambiamento dell'immagine tramite agenzie di alto livello per il packaging e la pubblicità;
- verificare e controllare il lavoro dei product manager.

#### c) MARKETING MANAGER (1990-1993)

Settore: produzione di piastrelle ceramiche

Società: Indus Ceramica SpA

Responsabilità:

- costituire l'ufficio marketing a supporto dei responsabili vendite italiano ed esteri;
- gestire gli strumenti operativi per lancio e promozione vendite verso i rivenditori clienti;
- interagire con venditori e rappresentanti per portare a compimento i progetti di nuovi prodotti.

Compiti:

- definire la fattibilità di produzione di nuove linee di prodotti insieme alla direzione di produzione e artistica;
- implementare il piano di promozione annuale per mezzo di raccomandazioni scritte e verbali agli area manager;
- fissare obiettivi e gestire ogni singola azione speciale come fiere commerciali, campionamento prodotti, riunioni con clienti, visita dello show-room durante il lancio di collezioni stagionali (2 all'anno).

#### d) WEB MANAGER (1997-2000)

Settore: consulente di Internet marketing

Società: Biplastic (BO), Cattini (RE), RRRobotica (RE).

Responsabilità:

- pianificare una presenza sul Web per piccole imprese, sviluppando e implementando il sito Web;
- promuovere il sito Web con gli strumenti on-line e / o addestrare gli impiegati.

Compiti:

- disegnare il 'lay out' della pagine Web e presentare l'intero progetto al cliente;
- dopo l'approvazione predisporre ogni singolo documento in HTML per il caricamento on-line, a volte scrivendo e traducendo il testo, sia istituzionale che informativo;
- promozione diretta sui motori di ricerca o via e-mai;
- scrivere raccomandazioni su come promuovere il sito

anche off-line.

#### **Dati personali**

Nome/Cognome: Roberto Dondi  
Luogo / Data di nascita: Torino, 25.11.1959  
Indirizzo attuale: via Emilia Ovest, 192  
Città / Prov. : Modena MO  
Telefono: +39 338.4128371 (o +39 059.332918)  
Fax: +39 338.04128371  
E-mail: roberto.dondi@dmlr.org

#### **Educazione**

1978 Maturità scientifica @ Liceo Sc. 'A. Tassoni' MO  
1981 Corsi di introduzione all'EDP @ Università MO  
1982 Laurea in Economia e Commercio @ Università MO  
1991 Corso aziendale di Excel per PC  
1993 Corso di inglese @ The Lake School, Oxford (UK)  
1996 Internet workshop @ Soho, Toronto (CDN)  
1996 Seminario di DB Marketing @ Connexions, Toronto (CDN)

#### **Esperienze**

1983 Venditore porta-a-porta (Scheidegger MO)  
1984-88 Product mngr GD alimentare (Coop italia BO)  
1989-90 Coordinatore mktg GD alimentare (id., BO)  
1990-93 Resp. marketing piastrelle (Indus Spa MO)  
1994-96 Disoccupato, venditore per alcuni mesi  
1995-97 Disoccupato, venditore per alcuni mesi  
1998 (2 mesi) Analista bilanci per George S. May (Agrate MI)  
1998-99 Consulenze di Internet marketing - Socio APCO  
1999 Docente corsi per I.S.P. di Imola BO.  
2001 Account executive - Life & Co. Srl di Bologna  
1997-2002 Webmaster e autore del sito Web [www.dmlr.org](http://www.dmlr.org)

#### **Miscellanea**

Computer: Macintosh, Windows  
Applicazioni: works, word, excel, grafica, html, ftp, email  
Lingue: Italiano, Inglese (buono), Tedesco (base)  
Auto propria/patente B.  
Servizio militare: assolto nel 1983-84.

Per ulteriori informazioni:

Internet, <http://www.dmlr.org> , oppure posta elettronica  
<mailto:roberto.dondi@dmlr.org>

Non riprodurre o distribuire materiale di questo documento, in tutto o in parte, senza permesso scritto del titolare.

©Roberto Dondi - tutti i diritti riservati.

--

Ai sensi della legge 675 del 1996 autorizzo il ricevente di questo C.V. al trattamento dei miei dati personali ad esclusivo uso interno nella selezione della candidatura.