



## **Cristian Bernardi**

Nato il 18 aprile 1973 a Montebelluna (Treviso)  
Residente a Castelfranco Veneto  
Celibe  
Servizio militare svolto nel 1996 c/o la Brigata Alpina Julia)

### **Esperienze formative**

Diploma Istituto Forestale, Agrotecnico (Apicoltore, Perito Agrario) conseguito nel 1992/1993  
Iscritto all'Università degli studi di Padova Corso di Laurea in Scienze Naturali

### **Esperienze Lavorative/Professionali**

Dal 2013 ad oggi ho assunto il mandato con l'azienda sementiera Se.Fo.Bi. snc ([www.sefobi.com](http://www.sefobi.com)) dove attualmente lavoro come tecnico commerciale di prodotti per l'agricoltura biologica e il giardinaggio. Seguo la parte di vendita e consulenza per le aziende orto-florovivaistiche, viticole, frutticole e aziende turistico-ricreative in merito alla gestione degli inerbimenti e della fertilizzazione.

In Se.Fo.Bi. oltre alla ricerca di nuovi clienti, ho sviluppato tutta la parte di marketing (cataloghi, sito web, news letter e call center) contribuendo così a portare l'azienda ai vertici del settore.

Precedentemente ho operato all'interno delle seguenti organizzazioni:

Stamec S.n.c. (dal 1996 al 1998); Seven S.r.l. e Computer Point S.r.l. (dal 1998 al 2000) in queste organizzazioni, inserite nella grande distribuzione di sistemi informatici, ho avuto l'opportunità di sviluppare e acquisire la capacità di interpretare le esigenze delle aziende e di proporre alle stesse i sistemi informatici più adatti e, di conseguenza, una più matura propensione organizzativa, di concezione e di gestione dei rapporti umani.

Nell'esperienza lavorativa in Seven S.r.l. ([www.seven.it](http://www.seven.it)), leader nel triveneto di Web site e application, ho assimilato conoscenze tecniche tali da poter sviluppare progetti inerenti alle Web application e al Web marketing per aziende di ogni settore merceologico.

N.F. Publiweb S.r.l. e Doublestore S.O. (Netfraternity Network S.p.A.) (dal 2000 al 2001), aziende leader nazionale nel settore della comunicazione e del Web advertising, mi sono impegnato ad attuare sempre nuove strategie di marketing (viaggi, carte di credito virtuali, fidelizzazione clienti, pubblicità radiofonica, pubblicità varie, banner...), al fine di catturare l'interesse dei oltre 2.000.000 di utenti e portare la Netfraternity Network S.p.A. verso gli obiettivi prefissati.

Ho studiato e diretto la creazione di campagne di fidelizzazione clientela e di piani vendita/promozionali; ho tracciato le linee guida (testi, grafica e software) per implementare siti di commercio, elettronico e di conseguenza ricercato prodotti e fornitori per ampliare la struttura; ho concluso accordi commerciali con vari partner per mantenere competitivo il sito e studiato dei piani vendita / promozionali. Nel contempo ho mantenuto la parte commerciale tenendo aggiornati i diversi listini prezzi e i contatti con la clientela.

con gli utenti.



Start UP S.r.l. (dal 2001 al 2003), Divisione Marketing Turistico ho affinato le tecniche dell'incentive e della promozione turistica lavorando sia nel settore commerciale, come responsabile, che nel co-marketing; ho attuato degli accordi strategici, utili all'azienda per farsi conoscere a livello regionale e nazionale piuttosto che direttamente al pubblico, con aziende della Old e New economy e in diversi settori come stampa e televisione. Ho promosso e concluso accordi commerciali con varie aziende, soprattutto di livello nazionale, ho acquisito la fiducia e la conoscenza di moltissimi responsabili Marketing di altre organizzazioni e di studi di consulenza di Comunicazione e attività Commerciali.

Sopram S.r.l. (Florcompany, Mac2) (dal 2003 al 2006) successivamente acquisita da Medio Piave S.r.l. (dal 2006 al 2013). Causa crisi del settore turistico, dal gennaio 2003, ho voluto intraprendere un lavoro più consono ai miei studi e alle mie passioni e quindi di lavorare per la Flor Company S.r.l., azienda che commercializza prodotti primari per il settore vivaistico (torbe, terricci, cortecce, materiale inerte) come agente interno prima e rappresentante poi. Dalla fine del 2006 Flor Company è stata acquisita da un gruppo concorrente e smembrata. Da qui sono stato assunto da MedioPiave S.r.l. (torbe, terricci, cortecce, materiale inerte) come commerciale interno e dal 2010 come agente/rappresentante. Il settore è sempre vivaistico (agrarie, garden, giardinieri, grossisti, produttori piante e floricoltori, viticoltori).

### **Competenze**

Commerciale Vendite, Marketing e Co-marketing.  
Capacità di utilizzo del sistema operativo Microsoft Office, uso di Internet e relative applicazioni.  
Conoscenza della lingua Inglese a livello scolastico.  
Qualifica Professionale di agente e rappresentante di commercio.

### **Passioni/hobby/altri interessi**

Pesca, politica, agricoltura e giardinaggio, vela, temi ambientali e tutela dello stesso.

**Ai sensi delle vigenti normative sulla tutela della privacy, autorizzo al trattamento dei miei dati personali.**