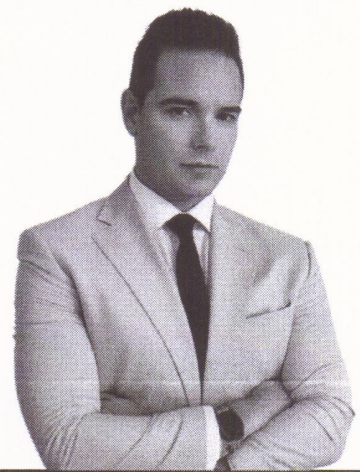


FABIO DE NARDI

Imprenditore & Dirigente Aziendale



Contatti:

Tel. +39 346 2444 255

Email: fabionardi79@gmail.com

Profilo Professionale

Ventennale esperienza in business management e gestione aziendale. Mentalità imprenditoriale orientata al raggiungimento dei risultati. Esperienze in realtà Italiane ed internazionali residente 6 anni a Dubai e 2 anni ad Hong Kong. Esperienza nella gestione di realtà a passaggio manageriale da padronale. Conoscenza degli strumenti di marketing e relative campagne. Ottima gestione di team building e delle risorse umane puntando sul lavoro di squadra dei propri collaboratori in prima persona. Conoscenza di strumenti informatici avanzati per analisi e proiezioni. Esperienza maturata in crescita esponenziale di imprese neofile e relativamente giovani. Fondatore delle aziende Valiamo Medical SRL e di Powandgo srl

Esperienze

POWANDGO SRL Founder & Ceo

2023

Presidente e Fondatore di Powandgo, Azienda innovativa di digital sharing economy nel settore della mobilità elettrica. Responsabile dei rapporti con investitori, delle pubbliche relazioni, gestione del marketing e del personale. Presiede e amministra la società oltre a essere il presidente del consiglio di amministrazione.

Referenze: <https://stream24.ilsole24ore.com/video/economia/powandgo-airbnb-ricariche-elettriche/AFYSxLC>

Referenze: <https://www.corriere.it/tecnologia/cards/ces-2024-le-7-startup-italiane-piu-interessanti-alla-fiera-di-las-vegas/powandgo-lairbnb-della-ricarica-elettrica.shtm>

Referenze: <https://www.quotidiano.net/video/powandgo-lairbnb-delle-ricariche-elettriche-ph7gkzx>

Referenze: <https://www.qdpnews.it/comuni/vittoriese/dal-vittoriese-ai-padiglioni-delle-startup-in-america-vola-lairbnb-delle-ricariche-elettriche-pensato-da-fabio-de-nardi/>

VALIAMO MEDICAL Co-Founder & General Manager

2019-2023

General Manager e Direttore commerciale - marketing della filiale controllata di Dubai. Responsabile della profittabilità della filiale e dei mercati dell'area Middle e far-east. Capacità di redigere e applicare il Business plan per tutti i mercati di competenza. Gestione diretta delle strutture medico ospedaliere degli Emirati arabi uniti e della rete distributiva estera attraverso il pieno utilizzo delle risorse dedicate alle vendite garantendo il raggiungimento degli obiettivi definiti. Responsabile esecutivo della filiale di 15 risorse umane e una rete di 5 agenti diretti. Ideatore del progetto di sviluppo di un letto ospedaliero intelligente dotato di intelligenza artificiale

RESIDENTE A DUBAI – POSSESSORE DI GOLDEN VISA

Referenze: <https://www.oggitreviso.it/vittoriese-fabio-de-nardi-conquista-dubai-con-letto-dospedale-intelligente-249199>

HIOS**2014-2019****General Manager e Direttore Commerciale - Marketing**

Direttore generale e commerciale. Azienda italiana nata da affitto di ramo d'azienda dal fallimento della precedente Foinox SPA. Capacità di avviamento e re-branding e introduzione nel mercato già conosciuto. Apertura di 2 uffici commerciali in Cina e India per la gestione della rete distributiva. Garantito il raggiungimento degli obiettivi prefissati in fase di avviamento. Responsabile esecutivo della sede produttiva di Treviso di 35 risorse umane e completa gestione in autonomia dell'ufficio Sales e Marketing. Supporto gestionale alla proprietà con piene funzioni di operatività e gestione aziendale

RESIDENTE A HONG KONG (2 ANNI)

FOINOX SPA**2010-2014****Direttore Commerciale e Marketing**

Direttore commerciale e Marketing. Azienda italiana multinazionale leader del suo settore. Responsabile dell'intero compartimento Vendite e marketing. Azienda molto complessa gestita da un passaggio generazionale non competente che ha visto la necessità di inserire figure manageriali specializzate. Pieno controllo dei budget per ogni business unit e per le risorse marketing. Controllo sull'operatività e raggiungimento obiettivi dei vari area manager con gestione diretta delle trattative più complesse e dei distributori direzionali più importanti.

SILCA SPA**2004-2010****Export Sales manager**

Prima esperienza lavorativa come sales manager per mercati esteri. Gestione di una rete di distributori indipendenti Europei, Asiatici e Americani. Carriera mirata al raggiungimento di gestione di un ufficio commerciale complesso (più area manager e back office). Gestione autonoma del budget per i mercati di riferimento e delle risorse umane di back office dedicate. Autonomia nelle strategie operative (viaggi e fiere) e pieno controllo delle risorse economiche per il raggiungimento degli obiettivi prefissati.

Formazione e Titoli

| | |
|---|------------------|
| Informatica | 1998-2003 |
| Liceo Linguistico | 1993-1998 |
| Musica e Canto | 1999-2005 |
| Master in Relazioni Internazionali e Made in Italy | 2023 |
| Premio innovazione Italia - Usa | 2024 |

Altre Informazioni**CONSENSO PRIVACY**

Il sottoscritto Autorizza il trattamento dei propri dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).