

# Nicola Negro

Comunicazione & Marketing

info@nicolanegro.it

---

## Riepilogo

Sono al servizio di imprese e associazioni per attività e progetti inerenti l'area comunicazione. Il mio percorso professionale si è snodato prevalentemente presso società di servizi in cui ho svolto ruoli di crescente responsabilità. Dallo sviluppo commerciale ai piani marketing, dalla comunicazione integrata d'impresa fino alla direzione aziendale coltivando, anche a livello hobbistico, interesse e attenzione per il giornalismo e l'editoria. Ci metto passione in quello che faccio. A proposito di passione ho scritto un libro...

Specializzazioni: Direzione aziendale, comunicazione, marketing, social network, ufficio stampa, videomaker.

---

## Esperienza

### **Marketing Communications Manager at Nicola Negro**

January 2014 - Present (7 months)

In qualità di freelance mi occupo di consulenze, attività e progetti in ambito marketing e comunicazione.

In particolare:

- Community Management
  
- Copywriting
  
- Direct Marketing
- Journalism
- Social Media Manager, Social Media Marketing, On Line Marketing Training and Education
  
- Sales Network Management
- LinkedIn Business Project
- Managing director
- On line & Digital Marketing project
  
- Press Office
- Social Network Management
- Videomaker
  
- Web Marketing Advisor

Industry: Cleaning, Distribution, Industrial, Media, Networks Company, No Profit, Service Companies.

### **Direttore at Italian Cleaning**

June 2009 - February 2013 (3 years 9 months)

Direttore del Consorzio di aziende che operano nel settore della Pulizia Industriale. Italian Cleaning è un consorzio export che programma le sue attività con l'obiettivo di supportare le singole aziende nell'azione commerciale in particolare nei Paesi emergenti. Collaboro inoltre con alcune aziende riguardo all'analisi dei bisogni e all'articolazione di attività legate al marketing strategico. Il Consorzio è stato messo in liquidazione nel febbraio 2013.

*2 segnalazioni disponibili su richiesta*

### **Consulente at Veneto Strade S.p.A.**

April 2004 - January 2010 (5 years 10 months)

Ho collaborato con Veneto Strade SpA (società a capitale misto, pubblico e privato, che ha, tra i principali scopi sociali, la progettazione, la costruzione, il recupero, la ristrutturazione, la manutenzione, la vigilanza sulla rete stradale di rilievo regionale) relativamente alle aree: organizzazione, marketing, comunicazione aziendale e con i media. Ho collaborato inoltre alla realizzazione della testata giornalistica della società, Passaggi a Nord Est, periodico di informazione sulle infrastrutture, mobilità, porti, interporti ed aeroporti (2004-2007).

### **Direttore at Primarete**

November 2007 - May 2009 (1 year 7 months)

Direttore del Network con 140 agenzie di viaggio affiliate distribuite sul territorio nazionale con mansioni di gestione operativa del personale, coordinamento, commerciali, sviluppo, comunicazione interna ed esterna, controllo dell'intera struttura aziendale, controllo/analisi dati vendita. In questo periodo ho organizzato e promosso eventi in collaborazione con i principali tour operator italiani.

*1 segnalazione disponibile su richiesta*

### **Direttore at Apindustria Padova**

November 2004 - October 2007 (3 years)

Direttore di Apindustria Padova, associazione di categoria delle PMI aderente alla Confapi Nazionale con mansioni di gestione organizzativa della struttura, supervisione amministrativa e finanziaria dell'associazione e della società collegata (Apindustria Service srl), sviluppo rete associativa, sviluppo attività di marketing e comunicazione. L'associazione contava circa 300 aziende associate dislocate sul territorio. In questo periodo ho anche coordinato, quale direttore editoriale, alla pubblicazione di "Apinforma", periodico di informazione e aggiornamento su tematiche a sostegno dell'attività delle PMI.

*1 segnalazione disponibile su richiesta*

### **Collaborazione giornalistica at Team Progetti**

2005 - 2006 (1 year)

Ho collaborato con la Team Progetti occupandomi di pubbliche relazioni con la presidenza dell'Autorità Portuale di Venezia e per la realizzazione di articoli giornalistici per il mensile "News and Sailing", rivista inerente all'attività della stessa Autorità Portuale.

**Direttore Commerciale at Silverado Network**

June 2000 - July 2003 (3 years 2 months)

Coordinatore Responsabile delle Agenzie Viaggi di proprietà del gruppo dislocate nel Triveneto (23), Responsabile Area Comunicazione e, da Maggio 2002, Responsabile della Gestione rapporti con i Tour Operator (Commerciale).

*I segnalazione disponibile su richiesta*

**Responsabile ADV at Nouvelles Frontieres**

July 1995 - June 2000 (5 years)

Capo Servizio Vendite. Responsabile dell'Agenzia Viaggi di Padova e, dal Gennaio 2000, Coordinatore commerciale delle agenzie viaggi Nouvelles Frontieres del Triveneto anche in riferimento all'organizzazione di iniziative comuni ed eventi.

*I segnalazione disponibile su richiesta*

**Reporter at Telepadova - Italia 7**

1992 - 1997 (5 years)

Per la realizzazione di servizi audiovisivi per i telegiornali di Telepadova e Teleregione(1993-1995) ed altre trasmissioni, fra cui "Fuorigioco", una sorta di "Domenica Sportiva" triveneta in onda su Telepadova-Italia 7 (1995 - 1997);

**Responsabile P.R. at Ascom (Confcommercio)**

October 1994 - July 1995 (10 months)

Responsabile dell'Ufficio Relazioni Esterne di Padova e Segretario dell'Ufficio Mandamentale di Cittadella (PD).

---

**Certificazioni****Giornalista pubblicista**

Ordine Nazionale dei Giornalisti License 152592 January 1998

---

**Corsi****Marketing Communications Manager**

Nicola Negro

I play in the middle - Middle management skills

Executive Master - Gestione delle PMI

Linkedin Business

---

## Lingue

**Inglese**

(Professional working proficiency)

**Spagnolo**

(Professional working proficiency)

**Italian**

(Native or bilingual proficiency)

---

## Competenze ed esperienze

**New Media**

**Marketing Communications**

**Marketing**

**Social Media Marketing**

**Italian**

**Advertising**

**Social Networking**

**Public Relations**

**Marketing Strategy**

**Digital Marketing**

**Corporate Communications**

**Start-ups**

**Online Advertising**

**English**

**Social Media**

**Blogging**

**Writing**

**News Writing**

**Newsletter Production**

**HD Video**

**managing director**

**Management Consulting**

**Web 2.0**

**Event Management**

**Media Relations**

**Event Planning**

**Video Production**

**Video Editing**

**Online Journalism**

**Journalism**

**Digital Video**

---

## Pubblicazioni

### **La Juventus del Dottore, dalla Prima Stella alla Juve della Triade**

SBC Edizioni September 3, 2010

Authors: Nicola Negro

Si tratta di un libro di letteratura sportiva. La trama. Il 9 giugno 1957 si gioca la penultima giornata del campionato di calcio di serie A. In cartello c'è Juventus - Triestina. Una sorta di spareggio salvezza perché ai bianconeri serve la vittoria per scongiurare il pericolo di retrocedere in serie B. Al termine di una partita rocambolesca Boniperti e compagni vincono 4 a 3 e raggiungono la salvezza matematica. Sono annate strane in casa Juventus perché la società sta attraversando una crisi di risultati che desta serie preoccupazioni riguardo al futuro. Sono anni in cui si vocifera anche di una possibile fusione con il Torino che crea scompiglio e malumore nella tifoseria bianconera. E' a questo punto che si impone la svolta con Umberto Agnelli "il Dottore" che rompe gli indugi e assume la presidenza della società. Arrivano Charles e Sivori e sarà un ciclo di vittorie raccolte nell'irripetibile atmosfera di quegli anni di boom economico, di un'Italia che si ammala di calcio riempiendo gli stadi e aprendosi agli anni della Dolce Vita. Dal 1957 al 1961 sotto la guida di un presidente ragazzino, arriveranno tre Scudetti e due Coppe Italia a premiare una delle Juventus più forti e suggestive di tutti i tempi legata. E' una storia che qui è legata a quella di un'altra Juventus, quella della Triade, perché anche essa voluta fortissimamente da Umberto Agnelli oltre trent'anni dopo. Arriveranno altri successi fino all'avvento di Calciopoli che ridurrà in cenere una squadra fra le più forti di oltre un secolo di storia bianconera. Riuscirà la Vecchia Signora del calcio a rinascere come l'Araba Fenice?

### **La Juventus del Dottore, la dinastia bianconera da Umberto ad Andrea Agnelli**

Bradipolibri May 7, 2012

Authors: Nicola Negro

Dopo il successo della prima edizione, ritorna "La Juventus del Dottore" con un nuovo editore, Bradipolibri, un testo completamente rivisitato, arricchito da nuovi aneddoti, una galleria di foto d'epoca e un ultimo capitolo sulla Juventus di oggi che, come l'Araba fenice, è risorta dalle proprie ceneri.

Video promo: <http://youtu.be/0NFW8TmdrFA>

Video della presentazione al Salone del libro di Torino (14.05.2012):

[https://www.youtube.com/edit?video\\_id=YJ87I9s\\_GBw](https://www.youtube.com/edit?video_id=YJ87I9s_GBw)

---

## Formazione

### **Fòrema**

Executive Master - Gestione delle piccole e medie imprese, 2013 - 2014

Attività e associazioni: Vedi: <http://www.forema.it/catalog/product/view/id/666/>

### **Università degli Studi di Padova**

Laurea, Political Sciences, 1987 - 1993

---

## Interessi

formazione manageriale, comunicazione, marketing, social network, nuove tecnologie, calcio, editoria, internet.

---

# Nicola Negro

Comunicazione & Marketing

info@nicolanegro.it

---



## 6 persone hanno segnalato Nicola

"Ottimo soggetto in grado di ben integrarsi in qualsiasi gruppo di lavoro, carattere molto socievole, grandi capacità organizzative e grande affidabilità nell'esecuzione del proprio compito."

— **Giancarlo fratus**, è stato/a cliente di Nicola

"Nicola è un professionista preparato, un ottimo conoscitore delle tecniche di marketing con eccellenti capacità di overview. Ho avuto modi di lavorare con Lui e mi sta ancora assistendo quale consulente marketing. Persona di rara gradevolezza unita ad interità."

— **FRANCO MASENELLO**, è stato/a cliente di Nicola

"Nicola ha sempre presentato obiettivi e progettualità stimolanti con un ottimo rapporto costi/benefici con conseguente rafforzamento del lavoro in team con la proprietà e conseguente gratificazione personale."

— **Carlo Alberto Goattin**, *account executive, primarete network*, ha avuto come superiore Nicola presso Primarete

"Ho avuto modo di conoscere Nicola per una sessione introduttiva di coaching. La caratteristica che mi ha colpito di più di Nicola è il suo spirito di sacrificio per le cose che ama e per le quali si dedica completamente, sia in ambito professionale sia nel privato. Quando Nicola lavora su qualcosa che lo appassiona veramente, non si ferma davanti a nulla. Forse anche per suo rapporto con il calcio, che definire passione sarebbe riduttivo, ha forte il senso di appartenenza al team; e per la squadra sa essere punto di riferimento e anteporre obiettivi del gruppo a obiettivi personali. Un allenatore in campo."

— **Alberto Marcoaldi (alberto@coachit.it)**, *coach, Coachit Srl*, era dipendente di un'altra azienda durante la collaborazione con Nicola presso Apindustria Padova

"Ho collaborato con Nicola Negro per quasi due anni. Collega molto professionale, esperto in comunicazione e forte osservatore delle dinamiche di mercato."

— **ALBERTO ZUCCHETTA**, *Business Travel Manager, Silverado S.r.l.*, ha lavorato con Nicola presso Silverado Network

"Nicola è sempre stato molto professionale, orientato ai risultati e all'ascolto del suo team."

— **Patrick Hoffnung**, *Marketing and Sales Director Northern Italy, Nouvelles Frontieres*, è stato superiore

di Nicola presso Nouvelles Frontières

[Contatta Nicola su LinkedIn](#)