alessandro castioni

ABOUT ME

Professionista orientato alla crescita, all'innovazione e alla valorizzazione delle persone, con esperienza manageriale come CMO e responsabile commerciale di I-OAK e come membro del Consiglio di Amministrazione di Consorzio ZAI – Quadrante Europa.
Appassionato di politica, organizzazione strategica e sviluppo dei sistemi imprenditoriali, affronto il lavoro con forte orientamento a puntualità, precisione e dedizione. Credo profondamente nel valore del lavoro di squadra, nella costruzione di ambienti motivanti e nella capacità di creare entusiasmo, coinvolgimento e senso di appartenenza all'interno dei team.
Pratico CrossFit a livello semi-agonistico e sport di endurance, esperienze che hanno consolidato disciplina, resilienza, gestione della pressione e mentalità orientata al risultato.
Mi considero un pianificatore: credo nei numeri, nell'analisi e nella programmazione strategica, senza però perdere di vista il valore delle persone e delle loro capacità individuali. Ritengo fondamentale collocare ogni persona nel ruolo più adatto per valorizzarne il potenziale e massimizzare il contributo al gruppo.
Convinto sostenitore dell'innovazione come motore indispensabile dello sviluppo, promuovo una visione dinamica del business, basata su idee, evoluzione continua e capacità di adattamento ai cambiamenti del mercato.
Laureato in Scienze Viticole ed Enologiche, ho successivamente scelto di approfondire la mia formazione nell'ambito del management e della gestione d'impresa attraverso due master specialistici. Attualmente sto completando un percorso di laurea in Economia e Management per l'Innovazione, con specializzazione in sostenibilità, tema che considero il fulcro dell'economia e dello sviluppo del futuro.

EDUCATION AND TRAINING

01/10/2004 – 14/12/2007 Verona, Italy
LAUREA IN SCIENZE E TECNOLOGIE VITIVINICOLE ED ENOLOGICHE Università degli studi di Verona

Competenze in produzione vitivinicola, analisi enologica e gestione della filiera del vino. voto 106/110

Level in EQF EQF level 6

05/09/1999 – 04/07/2004 San Floriano VR, Italy
DIPLOMA AGROTECNICO IPSAA Ettore Stefani

Formazione tecnica in agronomia, produzioni agricole, gestione del territorio e tecnologie agroalimentari. voto 82/100

Level in EQF EQF level 4

01/10/2024 – 02/06/2025 Milano, Italy
GESTIONE E STRATEGIA D'IMPRESA Unimercatorum

Master in Economia e Gestione Aziendale volto a sviluppare competenze specifiche nell'analisi dei processi organizzativi e nell'individuazione delle esigenze aziendali più rilevanti.
Il percorso formativo mi ha fornito una solida preparazione economica e gestionale, con particolare attenzione all'utilizzo degli strumenti più diffusi per la pianificazione e il controllo dei processi aziendali.
Attraverso un approccio analitico e interdisciplinare, ho approfondito la comprensione del contesto politico-economico e delle dinamiche di mercato, apprendendo come elaborare analisi di scenario utili a supportare decisioni strategiche e scelte di posizionamento competitivo.
Il Master mi ha permesso di coniugare teoria e applicazione pratica, sviluppando capacità di problem solving, visione sistemica e attitudine all'innovazione nei diversi contesti organizzativi.

Level in EQF EQF level 7

02/06/2025 – 01/12/2025 Milano, Italy

ECONOMIA E MANAGEMENT Unimercatorummil

Master in Economia e Gestione Aziendale che mi ha permesso di sviluppare una visione approfondita del funzionamento delle imprese, sia pubbliche che private.
Il percorso mi ha fornito solide competenze in ambito economico, gestionale e organizzativo, unendo conoscenze teoriche e strumenti pratici per l'analisi e la gestione dei processi aziendali.
Ho approfondito discipline come economia aziendale, diritto, statistica e matematica applicata, imparando a utilizzare i principali strumenti di supporto alle decisioni e all'ottimizzazione delle performance.
Particolare attenzione è stata dedicata allo studio dei contesti manifatturieri, high-tech, commerciali e della pubblica amministrazione, con l'obiettivo di saper interpretare e rispondere in modo efficace alle diverse esigenze organizzative e strategiche.

Level in EQF EQF level 7

23/12/2025 – CURRENT Roma, Italy

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN ECONOMIA, MANAGEMENT E INNOVAZIONE Unitelma La Sapienza

Formazione avanzata nel management e nella governance aziendale, con focus su sostenibilità, sviluppo sostenibile ed economia circolare, integrando competenze economiche, quantitative e giuridiche.

Level in EQF EQF level 7

WORK EXPERIENCE

COMMERCIAL SALES REPRESENTATIVE – MELAXA SRL – 04/05/2008 – 02/03/2020 – DELLO (BS), ITALY

ommerciale biotecnologie, tecnologie enologiche e legni alternativi;
responsabile tecnico e controllo qualità Melaxa Chiusure.

QUALITY SERVICES MANAGER – MELAXA – 02/01/2012 – 30/06/2017 – DELLO (BS), ITALY

supporto tecnico alla rete vendita, controllo qualità e di processo per il mercato dei tappi in sughero

SALES MANAGER - CMO – I-OAK – 03/03/2020 – Current – VERONA, ITALY

Responsabile della strategia commerciale e di marketing aziendale, con coordinamento del team e sviluppo delle attività di posizionamento e crescita del brand. Gestione della filiera commerciale, definizione delle strategie di mercato e supervisione delle relazioni con clienti e partner. Attività di country management per la distribuzione di Demptos, con focus sullo sviluppo commerciale e sul consolidamento della presenza nei mercati di riferimento.

BOARD OF DIRECTORS – CONSORZIO ZAI – 12/09/2021 – Current – VERONA, ITALY

Partecipazione attiva alle attività di governance e indirizzo strategico del consorzio, contribuendo alla definizione delle linee di sviluppo organizzativo e commerciale. Coinvolgimento nei processi decisionali relativi alla valorizzazione del sistema logistico e intermodale del Quadrante Europa, con particolare attenzione alle relazioni tra imprese, territorio e stakeholder istituzionali.
Supporto allo sviluppo di partnership e iniziative finalizzate al rafforzamento della competitività del network consortile, favorendo sinergie tra operatori economici, sostenibilità dei processi e opportunità di crescita in ambito nazionale e internazionale. Attività orientata alla promozione dell'innovazione, dell'efficienza organizzativa e del consolidamento delle relazioni strategiche del consorzio.

SKILLS

use customer relationship management software | apply technical communication skills | characteristics of services | manage staff | have computer literacy | customer service | perform market research | train employees | recruit employees | implement marketing strategies | manage budgets | fix meetings | company policies | Microsoft Office | Microsoft Word | Microsoft Excel | Microsoft Powerpoint | Google Docs | Organizational and planning skills | Motivated | Team-work oriented | Responsibility | Decision-making | Good listener and communicator | Critical thinking | Creativity

LANGUAGE SKILLS

Mother tongue(s): **ITALIAN**

Other language(s):

	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken production	Spoken interaction	
INGLESE	B1	B1	B1	B1	B1
FRANCESE	A2	B1	A2	A2	A2

Levels: A1 and A2: Basic user; B1 and B2: Independent user; C1 and C2: Proficient user

MODELLO DI CURRICULUM PER CANDIDATI NEGLI ENTI

curriculum vitae

Informazioni personali

(i dati forniti saranno pubblicati sul sito istituzionale dell'Ente in osservanza della normativa vigente)

Inserire una riga per ogni informazione da aggiungere (non unire più informazioni nella stessa riga

Nome	ALESSANDRO
Cognome	CASTIONI]
Data di nascita	
Luogo di nascita	
Provincia di nascita	
Titolo di studio	LAUREA TRIENNALE
Titolo accademico	DOTTORE IN SCIENZE E TECNOLOGIE VITICOLE ED ENOLOGICHE
Qualifica professionale	ENOLOGO
Professione	DIRETTORE GENERALE
Iscrizione Albo professionale e/o Registro Revisori Contabili	[Inserire i dati albo/registro]

Esperienza lavorativa

(i dati forniti saranno pubblicati sul sito istituzionale dell'Ente in osservanza della normativa vigente)

Date (da – a)	2020 - OGGI	
Principali mansioni e responsabilità (Precedenti esperienze lavorative o di altro genere rilevanti in relazione alla carica da ricoprire)	DIRETTORE COMMERCIALE E GENERALE - presso I-OAK SRL	
Date (da – a) Principali mansioni e responsabilità (Precedenti esperienze Date (da – a)	2008-2020 RESPONSABILE COMMERCIALE - presso MELAXA SRL	

Cariche politiche (i dati forniti saranno pubblicati sul sito istituzionale dell'Ente in osservanza della normativa vigente)		
Elencare l'amministrazione (Stato/Regione/ Provincia/Comune) *presso cui si è stati eletti; precisare tipologia della carica ricoperta e durata*		
.-		
Incarichi presso pubbliche amministrazioni, enti pubblici, enti di diritto privato in controllo pubblico (i dati forniti saranno pubblicati sul sito istituzionale dell'Ente in osservanza della normativa vigente)	CONSORZIO ZAI - CONSIGLIERE CONSIGLIO DIRETTIVO	

Elencare l'Amministrazione Pubblica (oppure l'Ente o la Società partecipata o controllata) presso cui si si sta svolgendo o si è svolto l'incarico: precisare tipologia dell'incarico ricoperto e durata	

Capacità e competenze tecniche (i dati forniti saranno pubblicati sul sito istituzionale dell'Ente in osservanza della normativa vigente)	**Analisi Strategica e Logistica Avanzata:** Competenze specializzate nell'analisi dei flussi logistici, dei modelli di sostenibilità e dei rischi di transizione climatica applicati ai principali hub intermodali, con focus sul polo logistico del Quadrante Europa. **Governance e Pianificazione Territoriale:** Solida preparazione nella gestione amministrativa, nelle dinamiche economico-finanziarie e nei processi di sviluppo strategico orientati alla competitività delle infrastrutture territoriali e dei consorzi di sviluppo industriale. **Sostenibilità e Conformità:** Capacità di valutazione dei parametri ESG, dei rating di rischio e della resilienza operativa per la governance di grandi hub logistici e produttivi. **Formazione Accademica:** Profilo multidisciplinare caratterizzato da un percorso di studi avanzato, comprensivo di **due master** e una **laurea magistrale in corso**, focalizzato sull'integrazione tra competenze economico-gestionali, ingegneristiche e di pianificazione strategica	
(precisare il livello di capacità di utilizzo di computers, attrezzature specifiche, macchinari, ecc.)	Esperto nell'utilizzo di software gestionale CRM, pacchetto office e strumenti IA - livello avanzato	