



CONTATTO

Cell: (+39) 349 5066830

Mail: amistani.giacomo@gmail.com

LinkedIn:
<https://www.linkedin.com/in/amistani-giacomo/>

Residenza: Via Cervano 52/F (TV)
Domicilio: Verona (VR)

Data di nascita: 14/12/1997

Patente: auto B

COMPETENZE SOFT

- Competenze relazionali
- Ascolto attivo
- Gestione del conflitto
- Proattività
- Negoziazione
- Lavoro di squadra
- Orientamento al risultato

COMPETENZE HARD E DIGITALI

- Strategie di Marketing
- Ottimizzazione Sell-out e Sell-in
- BR – Business Review
- Pacchetto Office
- Canva
- Gestionale Xtel – inserimento ordini

CONOSCENZE LINGUISTICHE

- Italiano Madrelingua
- Inglese B2
- Spagnolo di base

GIACOMO AMISTANI

Professionista nell'area **Sales & Marketing**, attualmente impegnato nel **Master in Sport Business Strategies**, con esperienza maturata in contesti multinazionali. Nel corso della carriera ho sviluppato solide **competenze commerciali**, affiancate da una crescente specializzazione nelle dinamiche di marketing e sales applicate al mondo dello sport.

L'obiettivo che mi sono posto è continuare a sviluppare la mia professionalità in ambito **Sales e Marketing sportivo**, ampliando competenze strategiche e operative da applicare all'interno di **club o leghe professionalistiche**, contribuendo alla crescita del valore sportivo e commerciale delle organizzazioni.

Lo sport rappresenta da sempre una parte centrale del mio percorso personale e professionale e ha contribuito in modo significativo allo sviluppo di competenze trasversali quali **costanza, perseveranza, lavoro di squadra, resilienza allo stress e visione strategica**.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Key Account Specialist | MARS ITALIA - Verona

Settembre 2023 - ottobre 2025

- Ottimizzazione Sell-in e Sell-out di un pacchetto clienti assegnato;
- Gestione assortimenti e calendari promozionali;
- Obiettivo di crescita del fatturato e miglioramento della profittabilità dei prodotti in portafoglio.

Grocery Store Sales Representative | MARS ITALIA – Torino

Febbraio 2023 - ottobre 2023

- Implementazione attività Sell-out nelle diverse insegne gestite;
- Gestione promozioni locali ed implementazioni di attività in extra display;
- Analisi e implementazione di progetti di categoria negli scaffali dei punti vendita.

Digital Content Stagiare | MARS ITALIA – Milano

Aprile 2022 – gennaio 2023

- Gestione e responsabilità dei contenuti delle pagine prodotto Mars online e collaborazione con agenzie creative.

Inside Sales IT | CONNECTION H2H – Madrid

Gennaio 2022 – aprile 2022

- Campagna di telemarketing in ambito di lead generation settore IT;
- Gestione e sviluppo di database contenente prospect e possibili lead.

Inside Social Media and Marketing Internship | CONNECTION H2H – Madrid

Settembre 2021 – Dicembre 2021

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Ca' Foscari Challenge School

Master SBS in Sport Business Strategies

Ottobre 2025 – in corso

HOBBY E INTERESSE

I miei hobby sono lo sport e nello specifico la corsa. Dedico tanto tempo libero ad allenarmi per correre mezze maratone; mi piace molto cucinare e viaggiare per scoprire nuove culture.

CORSI

CORSO DI NEGOZIAZIONE AVANZATA | MARS ITALIA

Luglio 2024

Corso svolto in ambito lavorativo e basato sull'approfondimento delle skill legate alla negoziazione tramite teoria ed esercizi pratici (role play).

Università Ca' Foscari di Venezia

Laurea Magistrale in Innovation and Marketing Dipartimento di Management (ENG)
Novembre 2020 - luglio 2023

Università degli Studi di Trieste

Laurea Triennale in Economia e Gestione Aziendale (ITA)
Settembre 2017 – novembre 2020

Tesi finale “Fair Play Finanziario: da un'analisi delle caratteristiche e degli impatti, un confronto tra Juventus e Manchester United”

ESPERIENZE DI STUDIO ALL'ESTERO

Erasmus + for studying

Università di Economia Wroclaw (Polonia)
Gennaio 2020 – giugno 2020

- Esami sostenuti in lingua inglese;
- 4,8/5 ECTS valutazione esami sostenuti.