

GIOVAMBATTISTA ALLERUZZO

Manager | Imprenditore | Esperto Food & Beverage



Contatti

- johnny.alleruzzo@gmail.com
- +39 348 312 5168 | ☎ 090 391317
- Via Consolare Pompea, 86 – Messina, Italia
- 26 ottobre 1965

Profilo Professionale

Manager e imprenditore con oltre 35 anni di esperienza nel settore commerciale, ristorazione e Grande Distribuzione Organizzata.

Specializzato nella gestione di attività nel comparto food & beverage, con comprovate competenze in sviluppo commerciale, strategia di vendita e coordinamento team.

Forte orientamento al business development e alla creazione di esperienze di ristorazione innovative.

Esperienza consolidata nella gestione di progetti finanziati da fondi regionali, nazionali e europei.

Esperienza Professionale

Socio e Manager | Arcè Food & Drink

Giugno 2025 – Presente | Messina

- Gestione strategica e operativa dell'area food presso il Centro Commerciale Arcieri;
- Sviluppo del concept commerciale e supervisione delle attività quotidiane;
- Coordinamento delle risorse e ottimizzazione dei processi di vendita.

Socio e Manager | Ikesia Beach Club

Marzo 2024 – Presente | Messina

- Co-gestione del beach club con responsabilità su operations e sviluppo commerciale;
- Creazione di strategie di marketing e promozione per l'attività balneare e di ristorazione;
- Gestione delle relazioni con clienti e fornitori.

Imprenditore | Settore Ristorazione

2016 – 2024 | Messina

- Proprietario e gestore dei locali "Dal Professore" e "Civico 123";
- Sviluppo del brand e posizionamento sul mercato locale;
- Gestione completa dell'attività: personale, fornitori, amministrazione, marketing;
- Implementazione di strategie di customer experience e fidelizzazione clientela.

Imprenditore e Socio | Modulo 2000 S.r.l.

2001 – 2016 | Sicilia e Calabria

- Responsabile Canale Grande Distribuzione Organizzata per i settori food & beverage;
- Gestione delle relazioni commerciali con le principali catene della GDO in Sicilia e Calabria;
- Negoziazione contratti e sviluppo di partnership strategiche con fornitori e distributori;
- Coordinamento della logistica e ottimizzazione della supply chain regionale.

Buyer Acquisti Food & Beverage | Gruppo Fiorino Despar

1996 – 2001

- Selezione e valutazione fornitori nel comparto alimentare e beverage;
- Negoziazione condizioni commerciali e gestione contratti di fornitura;
- Analisi di mercato e trend per ottimizzare l'assortimento prodotti;
- Controllo qualità e compliance con standard aziendali.

Promotore Finanziario | Gruppo Bancario San Paolo di Torino

1989 – 1996

- Consulenza finanziaria e gestione portafoglio clienti;
- Sviluppo di strategie di investimento personalizzate;
- Acquisizione nuova clientela e fidelizzazione;

Imprenditore | Alibi Dimensione Uomo

1988 – 1989 | Messina

- Gestione negozio di abbigliamento maschile;
- Cura delle relazioni con fornitori e gestione degli acquisti;
- Amministrazione e vendita al dettaglio.

Management e PR | Locali e Discoteche

1986 – 1994 | Taormina e Messina

- Gestione e promozione di locali notturni: Tout-Va, Septimo, Bella Blu, Cabana, Coliseum, Old Place, Rombo;
 - Sviluppo strategie di comunicazione e eventi;
 - Coordinamento staff e gestione operativa.
-

Progetti Europei

Collaboratore Tecnico | SINTESI Soc. Coop. a r.l.

2005 – 2007

Progetto "Salina Fish Fest"

- Promozione delle Risorse della Pesca delle Isole Eolie.
- Progetto finanziato dall'Assessorato della Cooperazione, del Commercio, dell'Artigianato e della Pesca.
- Misura 4.17 sott. B) del POR Sicilia 2000-2006.

Programma "Il Pianeta Pelagie"

- Promozione e Comunicazione nell'Obiettivo 8 della Biodiversity Vision dell'Ecoregione Mediterraneo
 - Programma Europeo nel Settore della Pesca – Anno 2007 – Regione Sicilia.
 - Contributo tecnico e operativo alla gestione del progetto.
-

Istruzione e Formazione

Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale

I.T.C.S. Salvatore Quasimodo – Messina | 1983

Certificazione HACCP

Operatore Base Addetto alla Manipolazione degli Alimenti | 2021/23/26.

Formazione Specialistica

Tecniche di Vendita e Riconoscimento del Tipo di Cliente nel settore della Grande Distribuzione Alimentare.

Competenze Professionali Digitale

Management e Leadership

- Gestione e sviluppo di team commerciali e operativi
- Pianificazione strategica e implementazione di business plan
- Problem solving e decision making in contesti complessi
- Formazione e coaching delle risorse umane

Commerciale e Vendite

- Tecniche di vendita avanzate e negoziazione contrattuale
- Sviluppo di strategie commerciali e piani di marketing
- Analisi di mercato e posizionamento competitivo
- Customer relationship management

Food & Beverage

- Conoscenza approfondita del settore alimentare e della ristorazione
- Gestione fornitori e supply chain
- Normativa HACCP e sicurezza alimentare
- Trend gastronomici e innovazione nel settore

Organizzazione e Logistica

- Ottimizzazione dei processi operativi
- Gestione della logistica distributiva
- Controllo di gestione e budget
- Coordinamento multi-sede

Competenze Digitali

Software di Produttività

Microsoft Office Suite (Word, Excel, Access, PowerPoint, Project, Visio)

Grafica e Multimedia

Adobe Creative Suite (Photoshop, InDesign, Premiere, Lightroom), Publisher

Web e Programmazione

Flash MX, Java, strumenti di sviluppo web

Social Media e Comunicazione Digitale

Facebook, Instagram, EyeEm, Telegram, Twitter (X), Signal

Sistemi Operativi

Windows, macOS

Orientamento costante all'innovazione attraverso l'utilizzo di strumenti di comunicazione multimediale ICT, piattaforme web-oriented e Information Technology per lo sviluppo del business.

Competenze Linguistiche

Italiano: Madrelingua

Inglese: Livello intermedio (lettura, scrittura, conversazione)

Altre Qualifiche

Patente di guida A/B

Patente di Abilitazione al comando di unità da diporto N. 7675

Punti di Forza

- Eccellenti capacità di leadership e gestione di team multifunzionali.
- Spiccate doti comunicative e relazionali con clienti, fornitori e stakeholder.
- Forte orientamento al risultato e alla soddisfazione del cliente.
- Capacità di lavorare in autonomia e in contesti dinamici.
- Esperienza consolidata nel settore food & beverage e ristorazione.
- Attitudine al problem solving e alla gestione di situazioni complesse.
- Visione strategica e capacità di sviluppare nuove opportunità di business.