

**FORMATO EUROPEO
PER IL CURRICULUM
VITAE**



CURRICULUM VITAE - NICCOLO' CONTRINO



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome Cognome **NICCOLO' CONTRINO**
Indirizzo di Residenza
Codice Fiscale - Partita IVA
Telefono
E-mail
Data e luogo di nascita **27/08/1985 - VIMERCATE (MB)**

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Istituto **UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE - MILANO**
Diploma di Laurea **CLASSE 13 - LAUREA TRIENNALE IN SCIENZE DEI BENI CULTURALI**
Facoltà **Lettere e Filosofia**
Votazione **110/ode/110**
Data di Laurea **02/10/2007**

Istituto **UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE - MILANO**
Diploma di Laurea **CLASSE 83/S - LAUREA SPECIALISTICA IN GESTIONE DEI BENI ARTISTICI E CULTURALI**
Facoltà **Interfacoltà Economia / Lettere e Filosofia**
Votazione **110/ode/110**
Data di Laurea **21/07/2009**

Il percorso di studi si è articolato in due esperienze complementari:

- la Laurea Triennale in Scienze dei Beni Culturali, sotto la facoltà di Lettere, ha sviluppato la naturale passione verso le materie umanistiche, portando all'acquisizione di conoscenze di Storia dell'Arte, Letteratura Italiana, Storia Antica, Tecniche e Analisi dei Siti Artistici e Monumentali
- la Laurea Specialistica in Gestione dei Beni Culturali, sotto la facoltà di Economia, ha sviluppato l'inclinazione più recente verso le pratiche manageriali e organizzative, con l'approfondimento in Promozione dell'Arte, Fundraising della Cultura, Legislazione dei Beni artistici, Gestione finanziaria delle imprese culturali

CONOSCENZA DELLE LINGUE

Madrelingua **ITALIANO**
Prima lingua straniera **INGLESE [LIVELLO QCR: SCRITTO C1 - ORALE C1 - LETTURA C1]**
Seconda lingua straniera **SPAGNOLO [LIVELLO QCR: SCRITTO B2 - ORALE B2 - LETTURA B2]**
Terza lingua straniera **TEDESCO [LIVELLO QCR: SCRITTO B1 - ORALE B1 - LETTURA B1]**



ALTRE ESPERIENZE DI FORMAZIONE

Ho avuto modo di tenere le seguenti consulenze in ambito formativo:

Sede **UNIVERSITA' CATTOLICA DEL SACRO CUORE - MILANO**
Date **ANNO ACCADEMICO 2012/2013**
Corso di Laurea **Gestione dei beni artistici e culturali**
Insegnamento **Promozione per l'arte e la cultura**
Ruolo **Culture della materia e Assistente alla Docenza**
Attività Preparazione del ciclo di n.12 lezioni universitarie sul tema FUNDRAISING PER LA CULTURA - Preparazione delle prove d'esame conclusive del percorso accademico - Follow up su tesi specialistiche

Sede **ASTER - REGIONE EMILIA ROMAGNA - BOLOGNA**
Date **09/11.2014**
Iniziativa **3C4Incubators - Culture, Creativity and Clusters for Incubators**
Ruolo **Account per Formazione e Mentorship**
Attività Intervento di formazione in aula per le startup selezionate dal bando indetto da ASTER sul tema FUNDRAISING e SOSTENIBILITA' PER LE IMPRESE CREATIVE - Percorso individuale per n.2 soggetti in un ciclo di lesson individuali (Theatro e Riccione Design)

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Cliente **PICCOLO TEATRO DI MILANO - TEATRO D'EUROPA**
Date **04.2011 - 04.2013**
Tipologia di contratto **Prestazione d'opera tramite ARTS COUNCIL**
Ruolo **Account per la Raccolta Fondi**
Attività

- pianificazione campagne di fundraising istituzionale, per singole sedi, per progetti specifici (spettacoli, rassegne, cicli, eventi speciali)
- definizione di programmi di raccolta fondi con target Aziende o Individui e relativi benefit
- implementazione dell'Albo d'Oro del Piccolo Teatro e gestione dei rapporti con i donatori
- creazione e sviluppo del portale iosostengoilpiccolo.it con relativo meccanismo di crowdfunding per il sostegno diffuso all'attività del Teatro
- coordinamento interno con gli Uffici del Piccolo Teatro per la gestione dei materiali di comunicazione legati alla raccolta fondi e all'ideazione degli eventi speciali
- mappatura, selezione, primo contatto con realtà istituzionali e aziendali per il coinvolgimento su specifiche campagne di fundraising



Cliente	CASA MUSEO BAGATTI VALSECCHI - MILANO
Date	12.2012 - 04.2013
Tipologia di contratto	Prestazione d'opera tramite ARTS COUNCIL
Ruolo	Account per la Raccolta Fondi
Attività	<ul style="list-style-type: none">- pianificazione campagne istituzionali, per singoli progetti di restauro, per eventi specifici- proposta e gestione degli affitti spazi del Museo, specialmente nei momenti di maggior richiamo (Settimana della Moda, Fuori Salone, ecc.)- implementazione dello shop del Museo con selezione di fornitore e condizioni commerciali da applicare- sviluppo del programma Amici del BAVA con nuovi benefit istituzionali da dedicare ai donatori (privati e aziende)
Cliente	FESTIVAL LE CORDE DELL'ANIMA - CREMONA
Date	12.2012 - 04.2013
Tipologia di contratto	Prestazione d'opera tramite ARTS COUNCIL
Ruolo	Account per la Raccolta Fondi
Attività	<ul style="list-style-type: none">- creazione di un programma di raccolta fondi in integrazione a quanto già predisposto dalla Direzione- coordinamento con la Direzione Artistica e con l'Agenzia di Pubblicità coinvolta nell'organizzazione e presenza fisica per gestire spazi e persone- revisione dei materiali di promozione e della visibilità istituzionale collegata alle sponsorizzazioni
Cliente	DIRECT CHANNEL SRL - MILANO
Date	05.2013 - ATTUALE
Tipologia di contratto	Prestazione da libero professionista e poi tramite PATRIMONIO CULTURA
Ruolo	Account per il business development
Attività	<ul style="list-style-type: none">- mappatura e contatto di soggetti del mondo non profit per lo sviluppo di prodotti legati alla database building e alla raccolta fondi, specialmente nello sviluppo del portale iodono.com
Cliente	CROWDCHICKEN ISRL - MILANO
Date	01.2014 - 05.2016
Tipologia di contratto	Prestazione da libero professionista e poi tramite PATRIMONIO CULTURA
Ruolo	Account per il business development
Attività	<ul style="list-style-type: none">- partecipazione a bandi e finanziamenti pubblici su scala locale, regionale e nazionale per lo start-up e per lo scale-up della società- mappatura e contatto di realtà del mondo non profit per lo sviluppo di portali di digital fundraising, specialmente personal fundraising- sviluppo del software di raccolta fondi crowdchicken.com con meccanismi di checkout rapido, dashboard di controllo, database interno e audit sulle donazioni, email automatica di donazione, visualizzazione mobile-first- gestione delle pubbliche relazioni con clienti in ambito sociale (EMERGENCY, COOPI, VIDAS, TERRE DES HOMMES)



Cliente

MUSE - MUSEO DELLE SCIENZE - TRENTO

Date

12.2013 - ATTUALE

Tipologia di contratto

Prestazione da libero professionista

Ruolo

Account per la Raccolta Fondi

Attività

- pianificazione campagne di fundraising istituzionale, per sedi territoriali, per progetti specifici (conferenze, mostre, eventi speciali)
- mappatura e benchmarking su altre istituzioni europee (Musei della Scienza, Musei del territorio, Musei per bambini) e definizione di un Corporate Program
- consulenza legale e contabile per la gestione di sponsorizzazioni ed erogazioni liberali (compresa pratica dell'Art Bonus) e per l'utilizzo commerciale delle immagini
- mappatura e contatto delle aziende di maggiori dimensioni della regione Trentino - Alto Adige
- mappatura e contatto delle aziende di maggiore sensibilità in ambito naturalistico su scala nazionale per i progetti educativi e culturali
- sviluppo della raccolta fondi per il Settore di Ricerca Scientifica con il coinvolgimento di aziende nazionali per specifici programmi
- coordinamento degli Uffici del Museo per la gestione degli eventi speciali dedicati ai sostenitori, dei materiali di comunicazione, della definizione contrattuale dei contributi
- gestione delle relazioni con donatori effettivi e potenziali e creazione di pacchetti personalizzati di supporto
- campagna ricorrente del Compleanno del MUSE, con integrazione nel programma dell'evento di iniziative ad hoc per i sostenitori
- stesura di report per chiusura degli accordi di sponsorizzazione e messa in evidenza dei relativi benefit erogati

Cliente

FESTIVAL BRIANZA CLASSICA - SEREGNO (MB)

Date

12.2014 - ATTUALE

Tipologia di contratto

Prestazione d'opera tramite PATRIMONIO CULTURA

Ruolo

Account per la Raccolta Fondi

Attività

- analisi della sostenibilità complessiva dell'iniziativa, con audit su costi/ricavi e con proposte di miglioramento
- revisione del funding mix tra Comuni, aziende e privati
- creazione di una Membership dedicata alle persone fisiche e alle aziende
- revisione dei materiali di comunicazione (sito web, pagina social, brochure, rollup e locandine) e relativa distribuzione
- implementazione di un portale di raccolta fondi online con meccanismo di crowdfunding
- partecipazione a bandi regionali (Legge 9 - Regione Lombardia), nazionali (FUS - Fondo Unico Spettacolo) e locali (Fondazioni LC e MB)
- assistenza nella gestione degli eventi e nell'accoglienza dei donatori
- consulenza contabile e legale sulla stesura dei contratti e relativi report

VIMERCATE, 11 LUGLIO 2016⁴