

ELIO CASTELLANA: CONSULENTE DIGITAL MARKETING



Nato a Roma il 19/11/1974

Residenza: Roma

Cell: 338 280 2359

P. IVA. 11691061003

C.FIS: CSTLEI74S19501K

Email: elio@11marketing.it

Web: www.11marketing.it

CONSULENZA MARKETING/DIGITAL MARKETING

DA GENNAIO 2011 AD OGGI: ELVEVEN MARKETING (TITOLARE).

- SETTORE: Consulenza Marketing/Digital Marketing per Professionisti e PMI.
- RUOLO: **Marketing/Digital Marketing Consultant.**

PROFILO:

Mi occupo di Consulenza Marketing/Digital Marketing e Formazione per Professionisti e Piccole Medie Imprese.

I miei Servizi sono finalizzati ad avviare e/o rilanciare il business cliente attraverso: Piani Digital Marketing, Creazione Siti Web, Consulenza SEO SEM, Social Media Marketing e Campagne Direct E-mail Marketing.

Mi occupo anche di integrare le Campagne Digital con azioni di Marketing Diretto finalizzate a migliorare "redemption" e "conversioni" aziendali.

PRINCIPALI MANSIONI:

Coordinamento Digital Strategy: formazione, supervisione e coordinamento Collaboratori Digital Marketing per avvio-gestione Campagne Content Marketing, Social Media Marketing, Keyword Advertising, Digital PR.

Key Account Management: attività di prospezione, contatto, acquisizione e gestione di clienti strategici.

Web Analytics: attività di analisi e report "KPI" aziendali per monitoraggio "funnel" di vendita con ottimizzazione delle conversioni.

ALTRE ESPERIENZE PROFESSIONALI

SETTEMBRE 2019 – AD OGGI: NISSOLINO CORSI

- SETTORE: Formazione Preparazione Concorsi Forze Armate/di Polizia.
- RUOLO: **Corporate Sales Trainer.**
- MANSIONI: corsi di formazione in "Tecniche di Vendita e Comunicazione efficace" (sia in aula che in modalità telematica) dei Centri di nuova apertura dislocati su tutto il territorio nazionale (200 Risorse tot.).

GENNAIO 2007 – DICEMBRE 2010: METIS SPA

- SETTORE: Ricerca, Selezione e Formazione del personale.
- RUOLO: **Direttore Filiale Pomezia (RM).**
- MANSIONI: Promozione e vendita servizi di ricerca, selezione e somministrazione lavoro, responsabilità conto economico, coordinamento Collaboratori di Filiale.

GENNAIO – DICEMBRE 2006: ADECCO SPA

- SETTORE: Ricerca, Selezione e Formazione del personale.
- RUOLO: **Responsabile Commerciale Filiale Fiumicino (RM)**.
- MANSIONI: Promozione e vendita servizi di ricerca, selezione e somministrazione lavoro.

FORMAZIONE

NOVEMBRE 2020 (IN CORSO): DIGITAL COACH - "MASTER DIGITAL MARKETING"

Master online: *Certificazione Digital Marketing Specialist*.

NOVEMBRE 2011: "MADRI INTERNET MARKETING"

Corso Nazionale Web Marketing e SEO: *Certificazione Web Marketing Specialist*.

OTTOBRE 2001 – MAGGIO 2002: "LUISS MANAGEMENT SPA"

Master in Marketing e General Management: *Specialista Marketing e Vendita*.

NOVEMBRE 2000: "UNIVERSITA' DEGLI STUDI LA SAPIENZA DI ROMA"

Laurea in Sociologia con Indirizzo Economico, Organizzativo e del Lavoro.

INGLESE: molto buono, sia parlato che scritto - frequentato Corso Business English presso *British Council (RM)*.

INFORMATICA: CMS WordPress (ottima conoscenza), CMS Magento, HTML5/CSS3, php/MySQL, HTML4/CSS2.

COMPETENZE PRINCIPALI

COMPETENZE MARKETING/ DIGITAL MARKETING:

Realizzazione Piani Digital Marketing, Creazione e Posizionamento Siti Web, Configurazione e gestione Campagne SEO – SEM (annunci sulla rete di ricerca e annunci sulla rete display), Content Marketing e Web Copywriting, E-mail Marketing, Mobile Marketing, Inbound Marketing & Lead Generation, E-Commerce Strategies & Management, Web Analytics, Coordinamento Campagne Social Media Marketing.

COMPETENZE COMMERCIALI:

Attività di acquisizione e gestione di clienti strategici (Prospecting, Lead Generation e Customer Retention), mediante azioni di Marketing Diretto (Personal Selling, Telemarketing, Direct E-mail Marketing), responsabilità gestione Conto Economico Filiale, report e controllo "KPI" e performance commerciali.

FORMAZIONE AZIENDALE:

Analisi necessità cliente con valutazione fabbisogni formativi, definizione "KPI" – Key Performance Indicators del reparto marketing/commerciale. Organizzazione, pianificazione ed erogazione corsi di formazione aziendale personalizzati con modalità "frontale" + "e-learning" (utilizzo piattaforma "Skype" e "Zoom"). Attività di follow up e reportistica per verifica performance - scostamenti "KPY" reparto vendita.

COMPETENZE COMPORTAMENTALI:

Gestione dello stress: capacità di contare sulle proprie risorse nelle situazioni di tensione, mantenendo un atteggiamento sereno ed equilibrato. Capacità di impostare, pianificare e organizzare il lavoro per il raggiungimento del risultato utilizzando in modo efficiente ed efficace le risorse a mia disposizione, capacità di lavorare per obiettivi.