

# ELIO CASTELLANA Formatore Marketing, Vendite, Web

Cell: 338 280 2359; E-mail: elio@11marketing.it

Siti web: [www.11marketing.it](http://www.11marketing.it) [www.eliocastellana.it](http://www.eliocastellana.it) [www.consulenzamarketingroma.it](http://www.consulenzamarketingroma.it)

## PRINCIPALI ESPERIENZE PROFESSIONALI:

- Da Gen 2012 - oggi: **ELVEVEN MARKETING: Consulenza e Formazione Marketing/Vendite (Titolare);**  
Settore: **Formazione e Consulenza Marketing/Vendite;**  
Impiego: Progettazione e docenza Corsi di Formazione: Marketing, Web Marketing (Realizzazione siti web, SEO – SEM, Social Media Marketing), Telemarketing, Tecniche di Vendita.
- Corsi progettati ed erogati: **Marketing/Web Marketing:**  
- OLIO COSTA D'ORO: [www.oliocostadoro.net](http://www.oliocostadoro.net) (PG)  
- Giap Informatica Srl: [www.giapinformatica.it](http://www.giapinformatica.it) (RM)  
- Simex Italia Srl: [www.simexitalia.com](http://www.simexitalia.com) (RM)
- Comunicazione/Vendita:**  
- ZeKi Benessere Spa: [www.zekibenessererespa.it](http://www.zekibenessererespa.it) (RM)  
- Centri Unico: [www.centriunico.com](http://www.centriunico.com) (RM)  
- Almatech: [www.almatechsrl.com](http://www.almatechsrl.com) (RM)  
- Airbravo: [www.airbravo.com](http://www.airbravo.com) (RM)
- Comunicazione/Telemarketing:**  
- Uvex Safety Italia: [www.uvex-safety.it](http://www.uvex-safety.it) (TO)  
- Gruppomega SPA: [www.gruppomega.it](http://www.gruppomega.it) (RM)  
- In20.com Srl: [www.in20.com](http://www.in20.com) (FI)  
- FEDER.CASA ROMA (CAF): [www.federcasaroma.com](http://www.federcasaroma.com) (RM)  
- ENI Gas e Luce: Roma e Civitavecchia (VT): [www.enigaseluce.com](http://www.enigaseluce.com) (RM)  
- G Energia (Punto ENEL): [www.coopcaf.com](http://www.coopcaf.com) Fiumicino (RM)  
- TIM Business Partner Telecom Italia - Ciampino (RM)  
- Wind Business Partner (RM)
- Gen 2007, Dic 2010: **METIS SPA: Ricerca, Selezione, Formazione Risorse Umane : Resp. Filiale Pomezia (RM):** vendita servizi di formazione "On the Job" e Professionale;
- Gen 2006, Dic 2006: **ADECCO SPA: Ricerca, Selezione, Formazione Risorse umane: Resp. Commerciale Filiale Fiumicino (RM):** vendita servizi di formazione "On the Job" e Professionale;
- Mag 2005, Gen 2006: **H.EXECUTIVE MASTER MANAGEMENT**  
**Docente Corsi Marketing e Comunicazione Post -Laurea;**
- Mag 2008: **UNIVERSITA' DI CAMERINO – Facolta' Di Medicina Veterinaria:**  
*"Il Marketing Dell'impresa Veterinaria";* Progettazione e Docenza.
- 27 Febbraio 2010: **III CONGRESSO NAZIONALE ODONTO-VETERINARIA (Roma):** Relatore.

## FORMAZIONE:

Ott 2001, Mag 2002: **“LUISS MANAGEMENT SPA”**: Master Specializzazione in Marketing

Novembre 2000: **Università Degli Studi La Sapienza Roma**: Laurea in Sociologia  
Specializzazione Sociologia con Indirizzo Economico – Organizzativo e del Lavoro.

**LINGUE STRANIERE** INGLESE: più che buono, sia parlato che scritto - frequentato Corso Business English presso British Council (RM); SPAGNOLO: conoscenza base.

**INFORMATICA** Ottima conoscenza: **Windows 10, Windows Vista, Microsoft Excel, Word, Publisher; Outlook express, Power Point** (presentazioni aziendali e slides Corsi Formazione). Conoscenza **HTML4/CSS2; HTML5/CSS3**, Ottima conoscenza **CMS WORDPRESS, CMS EDITAREA, PHP** discreta conoscenza.

## COMPETENZE:

**PIANI MARKETING:** Analisi della Concorrenza; Analisi S.W.O.T.; Segmentazione e scelta target; studio e definizione Posizionamento di mercato; studio-definizione offerta/servizi periferici; analisi e definizione pricing; analisi e scelta canali distribuzione; studio-definizione communication mix: public relations, promozione, pubblicità, personal selling

**WEB MARKETING  
SEO-SEM, SOCIAL:** Realizzazione – posizionamento siti Internet con CMS WORDPRESS e senza CMS; Realizzazione Piani Web Marketing; ottimizzazione contenuti SEO per il target di riferimento; Registrazione e Posizionamento siti web sui motori di ricerca; Link Building: Incremento numero backlink per miglioramento “link popularity” e “ranking”; Pianificazione degli investimenti promozionali on-line; Campagne pay per click, Affiliate programs, Web Tracking e analisi dei risultati; Creazione e gestione di Newsletter e mailing list; **Google AdWords** – Campagne PPC: attivazione – gestione Campagna keyword advertising; **Social Media Marketing:** ottimizzazione contenuti e condivisione sui principali social network.

**COMPETENZE  
COMMERCIALI:** Mappatura territorio; contatto aziende e presentazione servizio; programmazione visita e pianificazione obiettivi; raccolta esigenze aziendali; consulenza servizi Ricerca - Selezione, Risorse Umane, Formazione e somministrazione lavoro temporaneo; responsabilità gestione Conto Economico Filiale; report e controllo performance commerciali.

**COMPETENZE  
COMPORIMENTALI:** **Gestione dello stress:** capacità di saper contare sulle proprie risorse anche nelle situazioni di tensione, mantenendo un atteggiamento sereno ed equilibrato. Capacità di gestire situazioni incerte, controllando l’ansia e cercando sempre nuove opportunità; **Pianificazione, programmazione e gestione del tempo:** capacità di impostare, pianificare e organizzare il lavoro (coordinato gruppi di 3 Risorse) per il raggiungimento del risultato utilizzando in modo efficiente ed efficace le risorse a mia disposizione; **Orientamento al risultato:** capacità di lavorare per il perseguimento di obiettivi.

Ai sensi della Legge 196/2003 autorizzo al trattamento dei miei dati personali