

ELIO CASTELLANA Marketing & Business Development Manager

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

Siti web: www.11marketing.it www.eliocastellana.it www.consulenzamarketingroma.it

PRINCIPALI ESPERIENZE PROFESSIONALI:

Da Gen 2012 ad oggi: **ELEVEN MARKETING: Consulenza Marketing PMI (Titolare);**
Settore: Consulenza Marketing /Web Marketing, Consulenza Commerciale, Formazione.
Impiego e mansioni: **Marketing & Business Development Manager:** analisi delle opportunità di mercato e previsioni vendita; piano strategico di marketing con definizione di KPI specifici; attività di prospecting e lead generation; sviluppo-supervisione attività di marketing operativo (comunicazione-promozione) e web marketing; attuazione politiche di marketing intelligence; presa appuntamenti e gestione contatto clienti.

Da Gennaio 2008 a Dicembre 2011: **WEBMASTER FREELANCE**
Realizzazione-Posizionamento e vendita Siti Web e Piani Web Marketing.

Gen. 2007 - Dic 2010: **METIS SPA:** Ricerca, Selezione e Formazione Risorse Umane;
Impiego e mansioni: **Responsabile Filiale Pomezia (RM); Commerciale Filiale Roma;**
Attività di public relations, promozione e vendita Servizi di Consulenza Metis, creazione, sviluppo gestione portafoglio clienti; realizzazione campagne Direct Marketing.

Gen. 2006 - Dic 2006: **ADECCO SPA:** Ricerca, Selezione e Formazione Risorse Umane;
Impiego e mansioni: **Responsabile Commerciale Filiale Fiumicino;**
Attività di public relations, promozione e vendita Servizi di Consulenza Metis, creazione, sviluppo gestione portafoglio clienti; realizzazione campagne Direct Marketing.

Mag.2005 Gen 2006: **H.EXECUTIVE MASTER MANAGEMENT**
Corsi Specializzazione Post -Laurea; **Docente Corsi Marketing e Comunicazione;**

Maggio 2008: **UNIVERSITA' DI CAMERINO** – Facolta' Di Medicina Veterinaria:
"Il Marketing Dell'impresa Veterinaria"; Progettazione e Docenza.

27 Febbraio 2010: **III CONGRESSO NAZIONALE ODONTO-VETERINARIA:** Relatore.

FORMAZIONE:

Novembre 2009: **Madri Internet Marketing – Corso Nazionale Web Marketing e SEO,**
Specializzazione Certificazione Web Marketing Specialist.

Ott 2001, Mag 2002: **"LUISS MANAGEMENT SPA": Master Specializzazione in Marketing**
Specializzazione Specialista Marketing

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

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.

COMPETENZE COMMERCIALI: Mappatura territorio; contatto aziende e presentazione servizio; programmazione visita e pianificazione obiettivi; gestione criticità/reclami clienti; responsabilità gestione Conto Economico; report e controllo performance commerciali.

CREAZIONE SITI WEB e WEB ANALYSIS Realizzazione siti Internet tramite CMS; Registrazione e Posizionamento sito web sui motori di ricerca; Pianificazione degli investimenti promozionali on-line; Campagne banner, pay per click, Affiliate programs, Web Tacking e analisi dei risultati;
Creazione e gestione di Newsletter e mailing list; E-mail Marketing

OPEN SOURCE INTELLIGENCE e LEAD GENERATION: Utilizzo professionale della Rete per ricavare informazioni su persone fisiche e giuridiche, profili individuali e collettivi. Capacità di analisi delle fonti aperte su Internet per ottenere informazioni significative partendo da pochissimi dati; capacità di trovare e profilare clienti potenziali utilizzando i Social Network.

FORMAZIONE RISORSE UMANE: Progettazione e docenza Corsi Formazione Aziendale: Marketing, Web Marketing, Tecniche di Vendita, Telemarketing

COMPETENZE COMPORTAMENTALI: **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; capacità di scegliere tra diverse alternative in condizioni di incertezza e complessità.