



ELIO CASTELLANA

Nato a roma il 19/11/1974

 +39 338 280 2359

 elio@11marketing.it

 www.11marketing.it

TOP SKILLS

DIGITAL MARKETING

SALES

PUBLIC RELATION

LINGUE

ENGLISH (professional working)

SPANISH (elementary)

Elio Castellana

Digital Marketing Manager

PROFILO

ELEVEN MARKETING (OWNER) | DIGITAL MARKETING MANAGER

Gen. 2011 – ad oggi

Digital Marketing Manager & SEO specialist ELEVEN MARKETING: promozione, vendita ed erogazione di servizi Digital Marketing per Professionisti e PMI.

In qualità di **Titolare ELEVEN MARKETING**, offro Servizi di Consulenza finalizzati ad avviare e promuovere il business cliente attraverso:

Piani Digital Marketing, Realizzazione e Posizionamento Siti Web, Campagne SEO – SEM, Social Media Marketing, Campagne Lead Generation, Corsi di Formazione in area Vendite e Digital Marketing.

PROGETTI DIGITAL MARKETING RECENTI:

IVY Diagnostics Srl: www.ivydiagnosticsconsulting.com

- Settore: Diagnostics Life Sciences & Pharma
- Ruolo: Digital Marketing Manager/SEO Specialist.

TimeZeroTeam Srl: www.timezeroteam.com

- Settore: IT (Backup, Disaster recovery, Cyber Security)
- Ruolo: Digital Marketing Manager/SEO Specialist.

CCR Srl: www.clinicalchemistryreagents.com/

- Settore: Clinical Chemistry Reagents
- Ruolo: Digital Marketing Manager/SEO Specialist.

SENESIA Srl: www.senesiahc.com/

- Settore: Medical Diagnostics Software Development Systems
- Ruolo: Digital Marketing SEO Specialist.

MACS Srl: www.macs-srl.it

- Settore: Medical Advanced Component & Systems
- Ruolo: Digital Marketing Manager/SEO Specialist.

Centro Odontoiatrico COF: www.centroodontoiatricofiorentini.it

- Settore Odontoiatrico
- Ruolo: Digital Marketing Manager/SEO Specialist.

PRINCIPALI MANSIONI

Implementazione Campagne Digital Strategy:

- Aggiornamento CMS siti web aziendali.
- Campagne “Content Marketing e SEO”: realizzazione e posizionamento contenuti su siti web aziendali.
- Pianificazione – gestione Campagne “SEM” (Google Ads).
- Pianificazione - gestione Campagne Social Media Marketing (Facebook Ads).
- Gestione News-Letter/DEM informative per invito eventi e campagne promozionali.
- Web Analytics: attività di analisi e report “KPI” aziendali per monitoraggio “funnel” di vendita con ottimizzazione delle conversioni.

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

Corsi di Formazione Aziendale in ambito Digital Marketing/Vendita: organizzazione, pianificazione ed erogazione corsi di formazione aziendale personalizzati con modalità “frontale” + “e-learning” (utilizzo piattaforma “Skype” e “Zoom”).

FORMAZIONE

“DIGITAL COACH” | MASTER ONLINE DIGITAL MARKETING

Oct. 2020 – in corso
Digital Marketing Specialist

“MADRI INTERNET MARKETING” | SEO TRAINING COURSE

Nov. 2011
Web Marketing & SEO Specialist

“LUISS MANAGEMENT” | MASTER IN MARKETING

Oct. 2001 – May 2002
Marketing Specialist

“UNIVERSITA’ DI ROMA LA SAPIENZA”

Nov. 2000
Laurea in Sociologia Indirizzo Economico (Vecchio Ordinamento)

COMPETENZE

DIGITAL MARKETING/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.

Analisi dell'ambiente competitivo, analisi della concorrenza, analisi della domanda di mercato, analisi S.W.O.T, Targeting, definizione del Posizionamento di Marketing, implementazione "Marketing Mix" (prodotto, prezzo, comunicazione e distribuzione).

SVILUPPO E GESTIONE CLIENTI:

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 COMPORMENTALI:

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

HOBBY & SPORT

Functional training, calisthenics, nuoto, lettura giornali economici, modellismo.

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

ELIO CASTELLANA