



ELIO CASTELLANA

Nato a roma il 19/11/1974

 +39 338 280 2359

 elio@11marketing.it

 www.11marketing.it

TOP SKILLS

SALES

DIGITAL MARKETING TRAINING

SALES TRAINING

PUBLIC RELATION

LINGUE

ENGLISH (professional working)

SPANISH (elementary)

Elio Castellana

Digital Marketing & Sales Trainer

PROFILO

ELEVEN MARKETING (OWNER)

GEN. 2011 – AD OGGI:

Attività di Promozione e Vendita di Servizi di Formazione e Consulenza Commerciale/Digital Marketing per Professionisti e PMI.

PRINCIPALI MANSIONI: Organizzazione, vendita, 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.

PRINCIPALI CORSI DIGITAL MARKETING: Corso “Posizionamento SEO”, Corso “Social Media Marketing”, Corso “Digital Marketing – Ecommerce”.

PRINCIPALI CORSI TECNICHE DI VENDITA: “Tecniche di Vendita base”, “Tecniche di Vendita avanzata”, “Comunicazione Efficace”, “Time Management”, “Telemarketing outbound/Inbound”, “Public Speaking”.

PRINCIPALI CLIENTI:

- Gesca Srl: www.gesca.it
- Università di Camerino: www.unicam.it
- Nissolino Corsi: www.nissolinocorsi.it
- Olio Costa D'Oro: www.oliocostadoro.net
- Uvex Safety Italia Srl: www.uvex-safety.it
- GruppoMega: www.gruppomega.com
- Centri UNICO: www.centriunico.com
- Giap Srl: www.giapinformatica.it
- Airbravo: www.airbravo.com
- Nardini Forniture: www.nardiniforniturestore.com
- ENI Energy Store RM e Civitavecchia www.enigaseluce.com

ALTRE MANSIONI:

- **Coordinamento Digital Strategy:** formazione, supervisione e coordinamento Collaboratori ufficio Digital Marketing per avvio-gestione Campagne Content Marketing, Social Media Marketing, Keyword Advertising, Digital PR.
- **Web Analytics:** analisi e report “KPI” aziendali per monitoraggio “funnel” di vendita con ottimizzazione delle conversioni.
- **Key Account Management:** prospezione e acquisizione clienti.

ALTRE ESPERIENZE PROFESSIONALI

NISSOLINO CORSI | CORPORATE SALES TRAINER

SETT. 2019 – IN CORSO

Progettazione e erogazione 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).

METIS SPA | SALES MANAGER

GEN. 2007 – DIC. 2010

Sales Manager Filiale Pomezia (Roma)

Promozione e vendita servizi di ricerca, selezione e somministrazione lavoro, Fondi Interprofessionali per la Formazione Continua e fondi Forma.temp.

ADECCO SPA | SALES MANAGER

GEN. 2006 – DIC. 2006

Sales Manager Filiale Fiumicino (Roma)

Promozione e vendita servizi di ricerca, selezione e somministrazione lavoro, Fondi Interprofessionali per la Formazione Continua e fondi Forma.temp.

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

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.

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.

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).

COMPETENZE COMPORTAMENTALI:

Gestione dello stress: capacità di contare sulle proprie risorse nelle situazioni di tensione, mantenendo un atteggiamento sereno ed

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