

LUCA TAGLIALATELA



NATO A FIRENZE IL 03/02/1992

Mail: lucatagliatela@ltmarketing.it

Tel: +39 3515133090

PROFILO PROFESSIONALE

Ho 29 anni e mi sono laureato con una triennale in economia e professioni ed un master in Marketing e Service Management. Ho avuto modo di partecipare a diversi corsi professionali con eccellenti realtà, quali: Italian Trade Agency\ICE ed Alibaba Business School. Ho sempre avuto ruoli professionali tra cui posizioni come responsabile vendite e marketing. Competenze in tutti gli aspetti del marketing digitale, vendite e sviluppo aziendale. Possiedo eccellenti capacità interpersonali, di comunicazione e di negoziazione e capacità di sviluppare e mantenere relazioni interne ed esterne reciprocamente vantaggiose. Sono una persona dinamica, orientata ai dettagli, focalizzata sul raggiungimento di obiettivi aziendali, professionali e personali. Queste caratteristiche mi rendono un professionista responsabile, sempre pronto a ricevere compiti e ruoli di crescente responsabilità.

CARRIERA UNIVERSITARIA

LAUREA TRIENNALE PRESSO LA S.U.N.:
ECONOMIA E PROFESSIONI, 2010/2014
MASTER PRESSO LA FEDERICO II:
MARKETING & SERVICE MANAGEMENT, 2015/2016

CORSI

- ITA\ICE: D-TEM, SET\DIC 2020
- ALIBABA BUSINESS SCHOOL, MAG\GIU 2021

LINGUE

Italiano: Madre lingua
Inglese: Livello intermedio
sia scritto che parlato

ALTRE ABILITÀ

Microsoft Office
Web Analytics and e-commerce
(SEO, SEM, Google Adwords)
Social Media Marketing
Wordpress
Mailings and database software

ARGOMENTI TRATTATI

Marketing digitale - on-line e off-line, business plan, Google Adwords, marketing automation, fiere virtuali etc.

Comunicazione digitale - lead nurturing and generation lead, personal branding.

Social media e social selling - BtoB e BtC, digital strategy, contenuti social media, misurazione risultati etc.

E-commerce - Vendita on-line in Italia e nel mondo, nuovi modelli di business, strategia di vendita on-line.

Marketplace - principali marketplace nel mondo, piattaforme BtoB e BtoC generaliste e specializzate, impostazione digital export strategy con l'utilizzo dei marketplace.

Cybersecurity, ICT Security - sicurezza informatica, strumenti e tecnologie, punti vulnerabili di un sistema, le minacce ed i rischi.

Blockchain - Registro digitale le cui voci sono raggruppate in blocchi concatenati in ordine cronologico, il cui paradigma può permettere di dare nuove risposte a tanti e diversi bisogni di imprese.

Proprietà intellettuale digitale - marchio, diritto d'autore e design, segreto industriale, brevetto e modello di utilità con la tutela del software e dell'e-commerce.

Pagamenti Internazionali, fiscalità e i nuovi incoterms - trasporti, incoterms 2020, pagamenti internazionali e garanzia nei contratti internazionali, crediti documentari etc.

Contrattualistica - principali clausole di contratto e normativa di riferimento.

Finanziamenti internazionali - Ceca, Simest, Banca Mondiale, Fondi Europei, Banche di Sviluppo etc.

ESPERIENZE LAVORATIVE

FORMAZIONE AZIENDALE / VARIE AZIENDE DAL 01/2020 ATTUALMENTE PRESENTE

Formatore aziendale indipendente per varie aziende, in materie:

- Cybersecurity base ed avanzato
- Digitalizzazione dei processi aziendali
- Marketing digitale
- Comunicazione digitale
- Social media e social selling
- Rete commerciale
- Commercio digitale

SALES AGENT

TRIBOO SPA DAL 07/2019 AL 03/2020 - MILANO

- Definizione della strategia di vendita in base all'offerta commerciale.
- Vendite: lead generation, siti web, campagne social, campagne di marketing, servizi di posta elettronica, sms e pubblicità.
- Gestione diretta di tutti i lead qualificati ottenuti dalle attività di marketing dell'azienda o tramite contratto diretto.
- Ero responsabile di indagare sulle loro esigenze, stimolare il loro interesse e organizzare gli appuntamenti e la visita.
- Ho analizzato le esigenze, gli obiettivi del cliente e ho formulato con successo un'adeguata strategia su misura.
- Supporto al team tecnico e all'ufficio vendite nella presentazione di progetti e risultati in base alle loro esigenze.

RISULTATI: Prime vendite in meno di un mese. Gestiti più di 250 potenziali clienti, tra cui circa il 10% divennero nuovi clienti.

SALES AGENT

AMERICAN EXPRESS SPA DAL 01/2019 AL 06/2019 - MILANO

- Responsabile della comunicazione e della pianificazione degli incontri con i responsabili per decisioni aziendali utili a facilitare l'adesione alle carte di credito aziendali American Express.
- Report mensili di vendita generati.
- Ampliamento del portafoglio clienti con la prospettiva di una relazione a lungo termine per massimizzare le opportunità commerciali.
- Supporto al Business Manager nella pianificazione, definizione e attuazione di strategie commerciali e gestione delle trattative dal primo contatto alla finalizzazione in loco commerciale per l'acquisizione di nuovi clienti.

RISULTATI: TOP seller a marzo per gli accordi di franchising AMEX. Copertura dell'area Milanese e paesi limitrofi in completa autonomia. Consulenze AMEX con banche (Deutsche Bank)

SALES & MARKETING MANAGER

BIOSCAV SRL DAL 2014/2015 AL 2017/2019 - CASERTA

- Sviluppato un nuovo piano di marketing, basato sulla profilazione di potenziali clienti, estrazione di contatti, telemarketing per appuntamento e contatto diretto con clienti B2B e B2C.
- Ho condotto trattative di vendita, definito le condizioni di costo del prodotto, le condizioni di trasporto, i tempi di consegna e i termini di pagamento dei prodotti.
- Responsabile delle previsioni, delle proposte commerciali e della definizione degli accordi.
- Principale responsabile delle relazioni con clienti e fornitori; gestito gli ordini (comunicazione degli ordini alla holding e all'archivio); fornito assistenza ai clienti durante le trattative commerciali e post vendita.
- Responsabile per la promozione e la commercializzazione dei prodotti.
- Progettato e organizzato la rete di distribuzione del prodotto.

RISULTATI: sono stati introdotti circa 40 nuovi clienti, aumentando il fatturato dell'azienda del 25%.