

GIANLUCA CASTRINI

L'esperienza professionale l'ho principalmente vissuta nel mondo aziendale e recentemente consulenziale, in ambito marketing, vendite, comunicazione e digital con supporto alle vendite ed alla direzione/proprietà aziendale.

A livello formativo, oltre ad alcune situazioni vissute in ambito aziendale per figure junior, in passato avevo tenuto un corso base di marketing/vendite, di alcuni mesi, per gli studenti del Don Milani di Montichiari.

OVERVIEW

Marketing Manager

07/2020

Analisi Marketing e Consulenza Strategica

Affianco l'azienda e svolgendo un primo step di Analisi Marketing (posizionamento, mercato, domanda, competitors, target, buyer persona, customer journey), definisco e coordino una Strategia offline e digital, ottimizzandone le risorse investite ed il tempo dedicato.

Saottini Auto - Gruppo Eurocar Italia

2019 - 2020

Direzione Marketing

Definizione budget e coordinamento delle attività di marketing offline e digital, per ogni singolo brand. Stesura Report. Definizione piano digital e media plan, mailing, per una migliore lead generation e conversion rate. Risultato: incremento traffico organico 75% e conseguente numero dei lead gestiti. Coordinamento eventi.

Settimo-Piano (Milano)

2016 - 2019

Marketing/Strategic Consultant B2B-B2C

Progettazione di Field marketing (loyalty, incentive) e operation marketing (promoter, mystery client, local events, merchandising, auditing) per la Forza Vendita, le catene e gli store.

SETTORI: accessori lusso, telefonia, elettronica, energia, auto motiv..

Temporary Partner

2015 - 2019

Analisi e Marketing

In collaborazione con alcune agenzie e società di servizi alle aziende, mi occupavo di analisi strategica (interna, mercato, benchmark concorrenza, domanda, posizionamento), definizione e coordinamento piano di marketing, affiancando anche un progetto di ecommerce.

LVT SpA - Tessile Fashion - Retail Italia

2013 - 2015

Marketing Manager - Digital Marketing Manager

Coordinato i rapporti tra rete sales ed i clienti top, costruendo un canale digital loro riservato, per favorire attività di engagement, per migliorare il riscontro commerciale e d'immagine sul canale Retail.

Mansioni Principali (sintesi):- Marketing communication Manager (accordi, promozioni, merchadising, cross selling, new opening) e piani di comunicazione piu' supporto al Resp. Commerciale per Dep. Store Coin - Rinascente.

- Gestione Budget marketing e comunicazione, report promo
- Gestione materiale POS, media plan e degli Eventi e Canvas Rete
- Attività di Analisi, reportistica, e lancio di nuovi progetti

Residenza:

CONTATTI

Mailto:

Cellulare:

SKILLS DIGITALI

- Attività di Analisi Marketing (swot - azienda - benchmark - trend settore - target - posizionamento - obiettivi - buyer persona - customer journey)
- Strategia di Marketing, Pianificazione Digital Strategy (SEO e Social)
- Piano Editoriale e di Content Marketing (Inbound Marketing)
- Definizione query per campagne SEM e Lead Generation e obiettivi per campagne social ads.
- KPI, metriche e monitoring

SKILLS TECNICHE

- Redazione Piano Marketing.
- Pianificazione campagne di Comunicazione ATL/BTL
- Revisione rapporti Retail Italia
- Definizione budget marketing
- Gestione apertura POS (shop in shop)
- Ideazione e gestione Promo per GDO/GDS e Retail.
- Rete Commerciale e KPI
- Gestione lancio nuove linee
- Organizzazione eventi, road-show, fiere, canvass.
- Gestione concorsi a premi
- Supervisione e gestione materiale merchandising
- Attività di co-marketing
- Conoscenza pacchetto Office

25/5/22

OVERVIEW

LEVANTE SPA – Tessile Fashion – Canale Retail/GDO 1999 – 2012 **Brand Marketing Manager /Digital Marketing**

Nei primi anni, come product manager, ho seguito varie attività in chiave Marketing Retail, sviluppando alcuni nuovi progetti per l'azienda:

- Co-marketing, cross selling e mystery shopping. Fidelizzazione partner.
- Progetto Top Retail "Shop in Shop" (sellout + 12%)
- Visual merchandising, promo in store, fidelizzazione.

Come Brand Manager invece ho avviato i primi passi del processo di digitalizzazione aziendale. Altre attività seguite in prima persona:

- Pianificazione campagne (stampa nazionale, TV nazionale, affissioni, mailing, newsletter).
- Trade Marketing GDO/GDS: supporto Direzione Commerciale
- Retail (visual merchandising, concorsi, fidelity program, cross selling)
- Rete Vendita Retail Italia (incentive, budgeting, check up vendite, canvas, report, survey.)
- Supervisione e gestione lancio novità di prodotto
- Organizzazione Fiere, Eventi Concorsi ,sponsoring.
- Processo di digitalizzazione (website, blog, content marketing)

Agenzia PREMIER GROUP (Brescia) 1998 - 1999 **Consulente Marketing e Comunicazione**

Gestita comunicazione istituzionale per enti pubblici e progetti di comunicazione per aziende settore drink/food (Garda bibite, Fonte Tavina, Virgin Drinks, Distillerie FranciaCorta).
Gestito Merchandising per GDO (Coca-Cola).
Attività di consulenza marketing e comunicazione nel BtoB.

Agenzia CONSENSO SNC (Brescia) 1998 **Consulente Marketing durante il periodo di Tesi Laurea**

Consulenza marketing/comunicazione per aziende food locali, winery (woman enobar), (parchi tematici).
Tenuto corso di marketing base scuole superiori.

CASSA RURALE ED ARTIGIANA 1992

Durante gli studi universitari nel periodo estivo ho ricoperto, con un contratto stagionale, una posizione in contabilità e gestione titoli.

Liberatoria per la legge sulla privacy
autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi art. 13 d.lgs.30/6/2003 n° 196 "codice in materia protezione dati personali" e art. 13 GDPR 679/16.

SKILLS PERSONALI

- Approccio Strategico di tipo customer oriented.
- Organizzazione e coordinamento team interni e partner esterni.
- Responsabilità ed autonomia operativa.
- Capacità di analisi, problem solving.
- Precisione. cura del dettaglio
- Iniziativa e affidabilità.

FORMAZIONE

Università degli Studi di Brescia – Indirizzo Economico/Aziendale

Laurea in Economia-Commercio

Tesi: La Comunicazione d'impresa nella gestione delle Reazioni Aziendali - Il caso Wella Italia Spa

STAGE

Wella Italia SpA

Ruolo operativo con analisi: lancio prodotti, media planning, eventi comunicazione "consumer" e "Salone coiffeur".

LINGUE

Italiano (madrelingua)

Inglese

Francese e Spagnolo (liv. universitario)

CORSI FORMAZIONE

- Corso Marketing CESMA
- Corso internet marketing Bocconi
- Master Social Media Marketing
- Facebook Marketing Strategy
- Corso Digital PR
- Corso Content Marketing
- Corso mail marketing (Mailchimp)
- Corso Content Instagram
- Aggiornamenti costanti in ambito digital

