



Cristian Tovo

Marketing Manager

PROFILO PROFESSIONALE

Sono Cristian, un Marketing Manager con venti anni di esperienza. Sono specializzato nella creazione di modelli di Marketing B2C business-to-consumer

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Presente

Brokermax srl Roma

MARKETING & COMMUNICATION MANAGER

- Elaborazione di marketing & communication plan per raggiungere obiettivi di acquisizione, fidelizzazione clienti, aumento di margini e volumi di vendita.
- Gestione delle campagne mediante monitoraggio di KPI, comportamenti digitali del target, vendite online e offline, bisogni e trend emergenti.
- Implementazione di campagne on/off per individuare nuove opportunità di business anche attraverso il coordinamento della forza vendita.
- Pianificazione delle strategie per sostenere i sales manager nelle attività di acquisition e lead con ulteriore supporto commerciale alla rete vendita.
- Analisi del target, dei comportamenti di acquisto e navigazione utente per modellare strategie coerenti ai trend emergenti.
- Supporto alla progettazione delle campagne pubblicitarie per brochure, volantini, inserzioni su magazine e cartellonistica.
- Assunzione di decisioni strategiche per il potenziamento di awareness e brand identity, incremento vendite e fidelizzazione clienti.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.
- Programmazione efficiente delle mansioni da svolgere ottimizzando i tempi di lavoro in modo da poter gestire con prontezza imprevisti e cambi improvvisi.
- Supporto motivato e professionale in grado di apportare un contributo di valore alle attività del team per il raggiungimento degli obiettivi comuni grazie alla capacità di cooperare sinergicamente e di comunicare in modo trasparente ed efficace.
- Svolgimento delle mansioni e degli incarichi assegnati con professionalità, concentrazione ed efficacia anche in situazioni di intensa pressione lavorativa, rispettando le scadenze stabilite mantenendo al contempo elevati standard qualitativi.

2010 - 2016

Global Technology System srl Roma

SENIOR SALES MANAGER

- Coordinamento del team di account e account junior per indirizzarne le azioni, motivare il gruppo, trasferire e raggiungere gli obiettivi aziendali.
- Pianificazione di attività funzionali alla vendita tra cui customer appointment, cold calling, proposal submission, lead generation e business correspondence.
- Sviluppo di azioni commerciali per creare opportunità di cross-selling/up-selling e aumentare la spesa complessiva del target cliente.
- Sviluppo delle attività di vendita per i mercati e per i prodotti di competenza con gestione dei clienti tramite relazioni solide e durature.
- Studio di mercato, competitor e trend di settore per progettare piani commerciali e individuare obiettivi di vendita, revenue e market share.
- Gestione della customer relationship e del team di account con l'obiettivo di guadagnare nuove opportunità di business e influenzare i decision maker esterni.
- Elaborazione periodica di forecast funnel per verificare il raggiungimento dei volumi di vendita nei tempi e nei modi stabiliti in fase di pianificazione.
- Studio dei trend di mercato e di settore per elaborare strategie commerciali e di posizionamento per consolidare le vendite.

CONTATTI



Address

Via Mondragone 7
00179 Roma Italy



Phone

+39-333 333 3191
+39-347 174 1462



Web

info@cristiantovo.com
www.cristiantovo.com

ISTRUZIONE

2022

INGEGNERIA GESTIONALE

Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"

2017

DIPLOMA

AMMINISTRAZIONE FINANZA E MARKETING

Istituto Nicolo' Copernico Napoli


COMPETENZE

- Marketing
- Marketing B2C
- Marketing globale
- Retail marketing
- Marketing digitale
- Marketing dei contenuti
- Marketing sui social media
- Marketing sui motori di ricerca
- Marketing organico
- Pubblicità
- Marketing video
- Marketing di affiliazione
- Email marketing

- Guerilla marketing
- Marketing tramite passaparola
- Marketing tramite referral
- Marketing di acquisizione
- Brand marketing
- Marketing comportamentale
- Neuromarketing
- Marketing emozionale
- Pubbliche relazioni
- Marketing relazionale
- Crypto Marketing
- NFT Marketing
- Conio NFT
- Creazione Cryptovalute
- Sviluppo Smart contracts con Solidity

CERTIFICAZIONI

 **Google**
Advanced Google Analytics

 **Open Sea**
Quality Assurance Manager

 **Web**
Cyber Security Expert

PROGETTI

2022
Generatore di Contenuti AI
AI MACHINE

2021
NFT Collection
INTERNATIONAL APE YACHT CLUB
*** FIRST EDITION ***

2020
Pubblicazione

**CREA LE TUE CRIPTO VALUTE: A
PROVA DI STUPIDO**

2018
Amazon Affiliate Marketing

MARKETPLACE 3.0

2017
Network

LIZA COIN

2015
Campagna Pubblicitaria

ROTTO?

- Creazione e gestione di un portafoglio clienti mediante attività di hunting del target e lo sviluppo di nuove partnership di settore.
- Raggiungimento dei volumi di fatturato e marginalità mediante azioni commerciali nel rispetto dei vincoli definiti in sede di pianificazione.
- Presentazione delle proposte commerciali con adeguate tecniche di comunicazione e vendita e definizione dettagliata di benefici e caratteristiche.
- Realizzazione di ricerche di mercato, direzione delle operazioni e controllo dei risultati allo scopo di ottimizzare gli approcci di marketing.
- Test e ottimizzazione dei canali di acquisizione organica e a pagamento, inclusa la creazione e la cura di contenuti, eventi, campagne di pay per click, social media e lead generation.
- Maggiorazione della base di clienti abituali grazie alla cura delle relazioni professionali con clienti di alto profilo e alla gestione efficace di eventuali problemi nel servizio.
- Ottimizzazione delle direttive di vendita e marketing, monitorando attentamente i progressi dei dipendenti, esaminando i mercati regionali e locali e gestendo efficacemente gli inventari.
- Preparazione diretta di materiale di marketing, incluse descrizioni, fotografie e copie per stampa ed esigenze digitali.
- Bilanciamento degli obiettivi aziendali e dei desideri dei clienti nella formulazione delle strategie di prezzo e di marketing.
- Revisione dei mercati regionali ed elaborazione di elenchi di potenziali clienti da assegnare a un team di 10 dipendenti.
- Analisi del comportamento dei consumatori e delle tendenze del mercato, adeguando le attività di e-mail e le campagne pubblicitarie in base alle informazioni più recenti.

2001 - 2010

Kross srl Roma

AREA SALES MANAGER

- Test e ottimizzazione dei canali di acquisizione organica e a pagamento, inclusa la creazione e la cura di contenuti, eventi, campagne di pay per click, social media e lead generation.
- Misurazione e relazione sui risultati delle operazioni di marketing, approfondimento e confronto dei risultati rispetto agli obiettivi al fine di identificare punti di forza e di debolezza delle strategie adottate.
- Gestione delle campagne di marketing dalla fase iniziale all'esecuzione e al perfezionamento.
- Maggiorazione della base di clienti abituali grazie alla cura delle relazioni professionali con clienti di alto profilo e alla gestione efficace di eventuali problemi nel servizio.
- Ottimizzazione delle direttive di vendita e marketing, monitorando attentamente i progressi dei dipendenti, esaminando i mercati regionali e locali e gestendo efficacemente gli inventari.
- Bilanciamento degli obiettivi aziendali e dei desideri dei clienti nella formulazione delle strategie di prezzo e di marketing.
- Preparazione diretta di materiale di marketing, incluse descrizioni, fotografie e copie per stampa ed esigenze digitali.
- Svolgimento delle mansioni e degli incarichi assegnati con professionalità, concentrazione ed efficacia anche in situazioni di intensa pressione lavorativa, rispettando le scadenze stabilite mantenendo al contempo elevati standard qualitativi.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale.