

MARCO DI MIZIO

LETTERA DI PRESENTAZIONE

Sono una persona curiosa e ambiziosa, e solitamente instauro rapidamente un buon rapporto con le persone, come dimostrano le [testimonianze di clienti e colleghi con cui ho lavorato](#).

Mi piace seguire uno stile di vita sano, allenarmi con i kettlebell e bere una buona birra alla fine della giornata.

La mia dedizione alla formazione e all'aggiornamento mi ha permesso di essere un professionista completo nel campo della vendita, capace di gestire trattative importanti e sviluppare strategie di marketing efficaci.

Esperienza Lavorativa: Svolgo la professione di Agente nel campo dell'editoria e del software legale dal 2008 e nel corso degli anni ho ampliato il mio portafoglio clienti tramite visite programmate e attività online, inclusa la gestione del blog [marcodimizio.com](#). Nel corso dell'attività ho seguito tutta la gestione del cliente (ordini e incassi) e il controllo del magazzino di Agenzia.

Negli ultimi anni mi sono specializzato nella ricerca di nuovi contatti online, grazie al posizionamento SEO di contenuti strategici, ad attività di email marketing automation e social selling, adottando anche un sistema di presa appuntamenti per la presentazione online dei servizi offerti.

Ho inoltre partecipato come unico relatore a diversi incontri online per la promozione di un servizio online, alla presenza di potenziali clienti provenienti da tutta Italia.

Infine, ho formato altri venditori sulle tecniche di lead generation online, condividendo strategie per l'acquisizione contatti, la segmentazione e la fidelizzazione dei clienti.

Competenze lavorative: Comprendo i processi di vendita tradizionali e digitali, ed ho un'eccellente capacità di comunicazione scritta e parlata.

Sono in grado di creare e implementare strategie di marketing digitali mirate a generare lead qualificate, utilizzando leve come la SEO, il social selling, l'email marketing, e la marketing automation.

La ricerca dei migliori strumenti di marketing da utilizzare per la vendita, mi ha portato a conoscere diversi software, e anche se alcuni non li ho mai utilizzati, sono in possesso di un bagaglio di soluzioni (catalogate) ed idee efficaci, utili per lo sviluppo di nuove e sfidanti iniziative.

Obiettivi di carriera: Con un background in ambito vendita e marketing, mi propongo come figura manageriale di collegamento tra i reparti, essendo in grado di contribuire a creare la giusta sinergia per raggiungere gli obiettivi di vendita e di fatturato.

Nella gestione della forza vendita, sono in grado di guidare, ispirare e formare i venditori, affiancandoli nello sviluppo di tattiche adeguate per il raggiungimento degli obiettivi di vendita richiesti.

Nel [Sales Marketing Plan](#) in allegato, è possibile visionare la strategia commerciale che ho sviluppato, destinata alla forza vendita per l'acquisizione e la fidelizzazione dei clienti.



MARCO DI MIZIO

Data di nascita: 4 Febbraio 1983

Residenza: Mantova, Via Ernst Gombrich 11/B

 3494212871

 marco@marcodimizio.com

 [Profilo LinkedIn](#)

 [marcodimizio.com](#)



FORMAZIONE

- Executive Master in Digital Marketing Strategist (2022-2023 Lacerba)
- Master in Marketing & Sales Management (2023-2024 24Ore Business School)
- [Tutti gli attestati](#)



LA MIA PERSONALITA'

- Educazione
- Passione per il mio lavoro
- Attitudine alla formazione
- Altruista
- Paziente
- Correttezza verso Azienda, colleghi e clienti
- Ambizioso



TOOLS CONOSCIUTI

- Office
- Zapier
- Wordpress
- CANVA
- Ubersuggest (beginner)
- Principali piattaforme Social
- Software analisi keywords e concorrenza
- Piattaforme Email Automation
- App per lead generation



LAVORO

In-formarsi

AGENTE DI ZONA 2023 - ATTUALE

Wolters Kluwer Italia

RESPONSABILE DI ZONA 2010-2022

Agenzia Utet Giuridica

AGENTE DI ZONA 2008-2010



ABILITA' MATURATE

- 1. Pianificazione Strategica:** comprendo le strategie di marketing online, inclusi concetti come analisi di mercato, SEO, social media marketing, Funnel di vendita e content marketing.
- 2. Gestione del Team:** sono capace di motivare e ispirare le persone per raggiungere gli obiettivi.
- 3. Comunicazione e ascolto:** comunico in modo chiaro, coinvolgendo gli interlocutori e ho capacità di ascolto.
- 4. Problem solving:** riesco ad analizzare e risolvere rapidamente i problemi, trovando soluzioni efficaci in poco tempo.
- 5. Adattabilità:** sono in grado di adattarmi rapidamente ai cambiamenti nel mercato e nell'ambiente aziendale.



PROGETTI REALIZZATI

[Sales Marketing Plan](#)

E' un piano Marketing destinato alla forza vendita, con l'obiettivo di adeguare i professionisti alle nuove abitudini del consumatore. Il progetto prevede l'utilizzo di strumenti digitali da parte dei venditori, affiancando alla normale attività di ricerca clienti, anche una strategia marketing su misura per il reparto Sales.

Il piano presenta una nuova lettura del ruolo di Manager, prevedendo che questo debba svolgere attività di formazione sulle tecniche di marketing, in aggiunta alle classiche azioni di monitoraggio del fatturato e analisi dei risultati di vendita.

[Progetto finale dell'Executive Master in Digital Marketing Strategist](#)

Il progetto è stato realizzato nell'ambito del Master che ho frequentato e per il quale era previsto un project work da consegnare al termine del percorso.

Ho ideato la strategia Marketing del mio blog marcodimizio.com, studiando il mercato di riferimento, identificando le Buyers Persona e sviluppando il conseguente piano marketing.