

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 di Commercio nel campo dell'editoria e del software legale dal 2008. Nel corso degli anni ho ampliato il portafoglio clienti assegnato tramite visite programmate e attività online, inclusa la gestione del blog [marcodimizio.com](http://marcodimizio.com). Tra le attività effettuate figurano la registrazione degli ordini e degli incassi, nonché la gestione del controllo del magazzino.

Negli ultimi anni, mi sono specializzato nell'acquisizione di nuovi contatti online, attraverso l'ottimizzazione SEO di contenuti strategici, attività di email marketing automation e social selling. Inoltre, ho implementato un sistema di gestione degli appuntamenti per la presentazione online dei servizi offerti.

Ho formato altri venditori sulle metodologie per la creazione di lead, condividendo strategie per l'acquisizione clienti, e ho inoltre partecipato come relatore a diversi incontri online di settore.

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 più efficaci strumenti di marketing per promuovere le vendite mi ha permesso di scoprire diversi software. Anche se non ho avuto modo di sperimentarli tutti, possiedo ora un vasto repertorio di soluzioni e idee preziose per alimentare nuove e stimolanti 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.

Attualmente, mi propongo di intraprendere una carriera come Sales Manager o Sales Marketing Manager presso aziende attive nei settori tecnologici, ma sono disposto ad esplorare altri settori.

Al fine di approfondire le mie capacità, ho realizzato un piano di marketing sintetico per la rete vendita che è possibile scaricare compilando il modulo all'indirizzo:

[marcodimizio.com/sales-marketing-plan](http://marcodimizio.com/sales-marketing-plan)



# 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'

- Educatore e cordiale
- Ho passione per il mio lavoro
- Attitudine alla formazione
- Altruista e paziente
- Molto curioso
- Leale verso colleghi e clienti
- Ambizioso



## SOFTWARE 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' MATURE

- 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 del Manager, prevedendo che questo debba svolgere attività di formazione sulle tecniche di lead generation, 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](http://marcodimizio.com), studiando il mercato di riferimento, identificando le Buyers Persona e sviluppando il conseguente piano marketing.