

# Flavio Glielmi

Residenza: Provincia di Salerno

Tel: +39 333 9705800

Nato a: Torino il 16/05/1977 - Stato Civile: libero

Email: [flavioglielmi@gmail.com](mailto:flavioglielmi@gmail.com); [flavio@glielmi.com](mailto:flavio@glielmi.com)

Website: [www.about.me/flavioglielmi](http://www.about.me/flavioglielmi)

Linkedin: [www.linkedin.com/in/flavioglielmi](http://www.linkedin.com/in/flavioglielmi) (11 referenze ricevute)



## **Obiettivi professionali e settori di attività e competenza:**

**Commerciale internazionale:** International account, Sales manager, Export manager

**Marketing:** Social media strategist, Web marketing & marketing innovative.

**Eventi:** Responsabile eventi/conferenze B2B, product manager

**Financial:** Business developer, venture analyst/raiser

Particolare attenzione a realtà di: Internazionalizzazione imprese e mercati esteri, Fund investment, energie rinnovabili e ad imprese innovative ed con vision di sviluppo sostenibile e internazionale.

Disponibilità a celeri trasferimenti e a frequenti spostamenti, anche all'estero.

## **ESPERIENZE PROFESSIONALI**

### **• Tutor Progetto PON in Marketing territoriale e promozione turistica | 3/10/2012 - 24/10/2012**

per: COSVITEC su bando di Istituto Tecnico Commerciale Giancarlo Siani, Napoli

**Attività:** Lezioni frontali di 8 ore/giorno e supporto formativo per classe di 15 alunni. Formazione svolta in ambito di marketing territoriale e turistico con analisi operative e strategie di mercato, web marketing, social media marketing, marketing innovativo e virale. Lezioni di marketing territoriale e analisi delle opportunità di sviluppo locale. Realizzati tre progetti ed eventi di sviluppo e promozione turistica per il comune ospitante.

### **• Tirocinante commercialista (concluso) - revisore contabile, venture analyst | 01/06/2009 - oggi**

per: Studio Commercialista e revisione contabile Dr. Donato Benedetto - Eboli (SA)

rif: Dott. Comm. Donato Benedetto | m: [studio@donatobenedetto.it](mailto:studio@donatobenedetto.it) ; tel. 0828-333385

**Attività:** Analisi di bilancio, Dichiarazioni IVA e fiscali, consulenza aziendale. Ancora discreta esperienza ma alto interesse in finanziamenti e Venture analysis per Fund raising di Private Equity.

**Settore attività:** consulenza aziendale, tributaria e fiscale.

### **• Business Developer and Project manager – non retribuito, progetto di start-up | 01/09/2011- oggi,**

per: PRICEEN: Shopping network innovative basato su prezzi dinamici e reti neurali – [www.priceen.com](http://www.priceen.com)

rif: Saverio Rizza – CEO e Founder | m: [saverio@priceen.com](mailto:saverio@priceen.com)

**Attività:** Co-creazione, analisi e planning strategico del business della start-up, analisi di mercato e contatti.

Settore attività: ICT start up, financial

In corso: possibile vincita di “Wind business factor”, elaborazione del business plan e fund raising.

### **• Regional Sales manager & Business Developer – provvigionale | 01/04/2012 – oggi**

per: BBLIVERATE: Channel manager for tourism innovation - [www.bbliverate.com](http://www.bbliverate.com)

rif: Fabrizio Scuppa – CEO e Founder | m: [f.scuppa@bbliverate.com](mailto:f.scuppa@bbliverate.com)

**Attività:** Responsabile Sud Italia del lancio di un innovativo channel manager integrato per le prenotazioni turistiche. Accouting, vendita e assistenza alle nuove strutture, prossima creazione della rete commerciale.

**Settore attività:** commerciale turistico

**Risultati raggiunti:** in 2 mesi creazione e formazione di 2 agenti in Sud Italia ed ottimi riscontri di vendita.

### **• Digital e web analyst per Premi Marketing - consulenza | 01/03/2012 – 30/06/2012**

per: XISTER SRL: Marketing Agency, per JEEP® spa - FIAT GROUP AUTOMOBILES - [www.xister.com](http://www.xister.com)

rif. Aurora Incardona – Digital manager EMEA Jeep® | m: [aurora.incardona@fiat.com](mailto:aurora.incardona@fiat.com)

**Attività:** Analisi dei premi per campagna Jeep-people®, individuazione concorsi e categorie, preparazione materiale e candidatura ai premi marketing italiani e internazionali. Coordinamento di risorse in agenzia.

**Settore attività:** Automotive - Digital Communication

**Risultati raggiunti:** Jeep® People in shortlist ad ADCl award, possibili vittorie in corso.

### **• Social Media manager/strategist - consulenza | 01/12/11 - 02/02/2012**

per: STORYWORLDWIDE: Brand & marketing international agency , London (UK) - [www.storyworldwide.com](http://www.storyworldwide.com)

rif. Katrina Lazovska, Communication manager | m: [katrina.lazovska@storyworldwide.com](mailto:katrina.lazovska@storyworldwide.com)

**Attività:** Per campagna marketing Manfrotto®; analisi del mercato, conversazioni on line e web reputation dell'azienda, individuazione influencers, consulenza strategica finale, uso di diversi tools di web analisi.

**Settore attività:** Internet services: Social Media analisi

**Risultati raggiunti:** Grazie ai report, Manfrotto® ha cambiato e migliorato la sua strategia online.

### **• Sales manager/Social media strategist - consulenza | 01/06/2011 - 31/10/2011**

per: DECYSION - Ecce Customer: Start-up di Social CRM analysis, Latina (LT) - [www.eccecustomer.com](http://www.eccecustomer.com)

rif. Maurizio Hadley - VP Sales | m: [mhadley@eccecustomer.com](mailto:mhadley@eccecustomer.com)

**Attività:** Strategia sui Social media e metodologie di approccio. Avvio Sales, demo del CRM a medio/grandi aziende, creazione di contatti commerciali e incontri in azienda a chiusura contratti.

**Settore attività:** corporate service commerciale, Social CRM.

**Risultati raggiunti:** Chiusura contratti con diverse medio-grandi aziende e istituzioni.

- **Digital/Account manager** - Consulenza | 01/03/2011 - 30/05/2011  
*per:* SPORTMANIATRAVEL: Agenzia turistica specializzata in eventi sportivi, (SA) - [www.sportmaniatravel.it](http://www.sportmaniatravel.it)  
*rif:* Giuseppe Giallo - Proprietario e CTO | m: [giuseppe.giallo@sportmaniatravel.it](mailto:giuseppe.giallo@sportmaniatravel.it)  
*Attività:* Ottimizzazione sito in visione social media, gestione contatti con la clientela, ricerca e ottimizzazione contatti business con agenzie e tour operator stranieri per aumento turnover.  
*Settore attività:* turistico, commerciale internazionale, digital.  
*Risultati raggiunti:* Sportmaniatravel è diventata agenzia di riferimento on line in Italia riguardo a viaggi e trasferte per eventi sportivi. Fatturato aumentato del 200%
- **Business developer, Project manager** - Titolo Gratuito | 08/01/2011 - 28/02/2011  
*per:* DPIXEL srl: Venture Capitalism & Fund Investor, Milano - [www.dpixel.it](http://www.dpixel.it)  
*rif:* Gianluca Dettori, CEO | m: [gianluca@dpixel.it](mailto:gianluca@dpixel.it), Saverio Rizza, Developer, m: [s.rizza@gmail.com](mailto:s.rizza@gmail.com)  
*Attività:* Per progetto di incubazione di una ICT start-up come Business Developer/Digital Thinker per creare un social network innovativo sulla documentality. Progetto tutt'ora in sviluppo.  
*Elaborati:* ideazione del progetto, Elevator Pitch, Business Plan e Financials.  
*Settore attività:* venture capitalism, project management  
*Note:* ambiente estremamente innovativo con i maggiori profili professionali in campo venture  
• Consulenza periodica su Social media e Business Dev. per [www.italian-way.it](http://www.italian-way.it) e [www.gunpania.it](http://www.gunpania.it)
- **Project manager, Responsabile formazione, co-fondatore NINJA ACADEMY** | 1/11/2009 - 30/11/2010  
*per:* NINJA MARKETING by S.E.C.S. srl Cava de' Tirreni (SA) [www.ninjamarketing.it](http://www.ninjamarketing.it), [www.ninjacademy.it](http://www.ninjacademy.it)  
*rif:* Mirko Pallera, Proprietario e CEO | m: [mirko@ninjamarketing.it](mailto:mirko@ninjamarketing.it)  
*Attività:* Ideazione, sviluppo supervisione della prima scuola per professionisti sul marketing 2.0  
Diversi i settori di attività e responsabilità in fase di start-up:  
*Strategic planning e financial:* ideazione, progettazione, Business plan, budgeting benchmarking e analisi competitor, pricing prodotti e creazione corsi, ideazione website e CRM di backoffice e retention.  
*Commerciale:* vendita corsi alle aziende con phone-sales e incontri,  
*Organizzativa:* gestione evento in loco in ogni parte, ricerca fornitori, attivazione partnership e sponsorship.  
*Marketing 2.0:* Social media strategy, creazione brand reputation on line, attivazione gruppi, community management, campagne Adword/Adsense (supportato), e progetti ATL e BTL  
*Risultati raggiunti:* 5 corsi effettuati da febbraio 2010, con circa 150 partecipanti, revenue di circa 90000€, costi ottimizzati con varie partnership. BackOffice e CRM dedicati con 10000 contatti business profilati.  
*Risultati on line:* Ninja marketing è il primo sito di marketing italiano da novembre 2009 a oggi.  
Gruppo LinkedIn Ninja marketing (creato 2/2010) è il primo gruppo di marketing italiano.  
Pagina fan Facebook Ninja Academy (creata 2/2010) circa 3000 fan al 10/2010
- **Account/Event manager** | 30/10/2008 - 31/10/2009  
*per:* NINJA MARKETING by S.E.C.S. srl  
*Attività:* Sviluppo del settore formativo e creazione dei Ninja Training (corsi in house aziendali), vendita alle aziende con incontri e phone sales, organizzazione dell'evento, scouting di aziende per collaborazioni e partnership. Collaborazione a campagne marketing (TIM, CHICCO) come Social media specialist.  
*Risultati raggiunti:* organizzazione e gestione evento di chiusura presso l'OmniComExpo(Roma): 100 iscritti. Partnership e corsi presso Stogea e Lavorodoc. Vendita di diversi corsi alle aziende.  
*Settore attività:* Formazione, Commerciale, Eventi, Business development, Marketing 2.0  
*Note:* In Ninjamarketing Si è lavorato in un ambiente molto progressista e stimolante, con grandi livelli di apprendimento giornaliero e continui aggiornamenti, con lezioni tenute dai massimi esperti mondiali.
- **International Senior Sales Executive** - Delegate acquisitions, Summit direction | 1/09/2007 - 30/09/2008  
*per:* MARCUS EVANS ESPANA, Avenida Diagonal, Barcellona (ES) - [www.marcusevans.com](http://www.marcusevans.com)  
*rif:* Chris Joubert, Sales director | m: [cjoubert@marcusevans.com](mailto:cjoubert@marcusevans.com)  
*Attività:* Responsabile dei Summit per l'ingresso della multinazionale nel mercato italiano. Team di 4 risorse.  
*Market analysis:* posizionamento sul mercato, studio della struttura economica-aziendale nazionale e business hunting presso le grandi aziende.  
*Accounting e phone sale:* Attività plurilingue di vendita di pacchetti hospitality ai maggiori manager europei.  
Event management: Gestione conferenze, speakers e speech, coordinamento dell'evento in loco.  
*Risultati raggiunti:* organizzati il CIO Summit (Direzione IT), il CIO Europe (Direzione IT EU) il CMO Summit Italia (Direzione Marketing), l'HR Summit (Direzione HR). Partecipanti direttori delle maggiori aziende italiane (con più di 1500 dip.) Best Seller aziendale per 4 mesi. Operatività su CRM, acquisizione contatti business.  
*Note:* Società di mentalità americana molto "business oriented" ed ottima scuola di vendita per tipologia di approccio basato sui risultati e stress lavorativo imposto. Ambiente multilingue e multiculturale.  
Contratto a tempo indeterminato.

## **FORMAZIONE PROFESSIONALE**

- **Master Mea** – Management dell'energia e dell'ambiente - Università la Sapienza, Roma:  
Non completato per motivi personali. Dicembre 2010 – Febbraio 2011  
*Conoscenze conseguite:* Valori e conversioni energetiche, ottimizzazione energetica, bilanci energetici, Ciclo completo Up-Down fonti fossili e rinnovabili, centrali energetiche, Grid, stream e boat shipping.
- **Ninja Academy** - Corsi di marketing professionale in:  
*Non Conventional Marketing* – febbraio 2010  
*Social Media Marketing e Web Analysis* – febbraio e giugno 2010  
*Tribal Marketing* – aprile 2010  
*Viral Marketing e Viral DNA: creare una campagna contagiosa* – ottobre 2010

**Competenze conseguite:** profonda conoscenza di web, social network e loro evoluzioni sociali, conoscenza di campagne di marketing non convenzionale e 2.0; metodologie di progettazione creativa per video e campagne virali e di tecniche di seeding sui Social Media. Social media marketing, strategie web, personal branding e community management. Creazione di campagne marketing virali e non convenzionali.

- *Corsi di lingue* - Oxford college – English course intermedieate - Oxford (UK), 2007 - 3 mesi  
Scuola privata spagnola - corso spagnolo – Barcellona (ES), 2008 - 1 mese

#### ISTRUZIONE:

- **Titolo: Laurea magistrale (V.O) in Economia del Commercio Internazionale e Dei Mercati Valutari**, Conseguita nell'A.A. 2005/2006, *Università Parthenope, Napoli*.

*Voto finale:* 90/110 - *Titoli tesi:* "Il commercio elettronico nelle PMI, le imprese turistiche".

*Indirizzo di studi aziendale:* tecnica del commercio internazionale e trading su mercati mobiliari e valutari.

*Competenze conseguite:* tecniche di scambio internazionale, export, finanza, diritto comunitario e internazionale, metodologie di espansione e gestione delle imprese sui mercati esteri, dazi doganali

- **Titolo:** Diploma di Maturità scientifica presso il Liceo Scientifico "A. Gallotta" in Eboli (SA). Voto 42/60

#### COMPETENZE E CAPACITA' PROFESSIONALI

##### Conoscenze linguistiche:

**Francese:** Distinta conoscenza e studio: ascoltato, parlato e scritto quasi fluente. Utilizzata per lavoro.

**Inglese:** Buona conoscenza, ascoltata e parlata. Più che buona scrittura. Utilizzata sul lavoro e per accordi.

**Spagnolo:** Buona conoscenza in ascolto e conversazione. Basilare lo scritto. Utilizzata in soggiorno estero.

	Comprensione				Parlato				Scritto	
	Ascolto		Lettura		Interazione		Produzione orale			
Francese	c1	avanzato	c1	avanzata	c1	avanzata	b2	intermedia	c1	avanzato
Inglese	b2	intermedio	b2	avanzata	b2	intermedia	b1	intermedia	b2	intermedio
Spagnolo	b1	intermedio	b1	intermedia	b1	intermedia	a2	basilare	a2	basilare

##### Competenze informatiche:

Conoscenze informatiche ventennali, di Internet e delle sue applicazioni (browser vari, blogs, forums), motori di ricerca e keywords. Conoscenza anche culturale e sociale delle evoluzioni della rete.

**Tools 2.0:** Facebook Adsense, Google Reader/Insight/Analytics. Buona conoscenza di Adsense/Adword.

Ottima conoscenza ed utilizzo professionale dei maggiori Social media: Twitter, LinkedIn, ASW, Facebook, Friendfeed, Tumblr, Viadeo, Pinterest, Foursquare, Anobii. **Blogs:** Wordpress, Tumblr, Blogger.

Conoscenza S.O. Microsoft (2000/Xp/Vista/7), Mac OSx e basilare Linux Ubuntu;

Pacchetti Ms-Office e OpenOffice, IWorks; email, antivirus, antispam e firewall. Pacchetto Adobe: Illustrator, Photoshop, Acrobat pro, DreamWeaver. Conoscenza base di programmazione (HTML, Java) e reti.

##### Competenze relazionali e commerciali:

Doti commerciali e comunicative, comprovate nel lavoro (accordi e vendite sia dirette che phone sales), abitudinario al lavoro per obiettivi ed in team, persona votata al business e al risultato come mezzo di miglioramento personale, a lavorare sotto stress ed in contesti multinazionali e di alto management.

##### Competenze organizzative:

Ottime conoscenze e capacità organizzative per conferenze, fiere e summit esteri di alto management, eventi formativi e B2B. Progettazione concettuale, vendita eventi, promozione on-off line, logistica e forniture. Scelta speakers, scheduling, coordinamento risorse ed evento in loco, gestione di criticità.

##### Punti di forza personali:

Persona creativa e proattiva, di ampia cultura, open minded, sempre con idee in progettazione e realizzo.

Di animo innovativo, votato all'ecologia e alla "green culture", appassionato di tecnologia e Mobile.

L'esperienza biennale all'estero (Oxford e Barcellona) ha amplificato le già spiccate capacità relazionali.

Considerato da colleghi e amici una persona con doti di *problem solving*, con ottime capacità progettuali coadiuvate da un approccio culturale e doti di pensiero laterale e "out-of-the-box".

##### Lecture preferite ed interessi:

Fervente lettore, preferibilmente di classici, storici, scientifici e sullo studio di civiltà estere.

Diverse letture di PNL, psicologia e cinesica, ottimizzanti le doti commerciali e relazionali.

Ottima cultura generale e passione in tematiche di energia alternativa, ecologiche e sostenibilità, coltivate in anni di letture su ambiente e scienze naturali, potendoli giudicare quasi una professionalità mancata.

Collezionista di fumetti. Filmografie preferite: fantascienza e comica. Musica: jazz, classica e rock.

**Tempo libero e hobbies:** Dilettante in fotografia e modellismo. Brevetto da sommozzatore CMAS 2° stella.

Pratica di 8 anni karate ed di diversi altri sport. Frequentato un Corso teatrale e di dizione.

**Servizio militare/civile:** Assolto in anno 2002

Patente B automunito

**Il sottoscritto autorizza al trattamento dei propri dati personali per le finalità indicate ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali"**

Firmato  
Flavio Glielmi