

Luca Tomelleri

Via P. Micca 193, 24033 Calusco d'Adda (BG)

Tel. (+39) 335.8200246

Email lucatomelleri@hotmail.com

PROFILO PROFESSIONALE

Lunga esperienza nel mondo dell'Information Communication Technology (ICT), dove ho ricoperto incarichi di crescente responsabilità all'interno di aziende multinazionali operanti come fornitori di soluzioni, servizi e tecnologie. In particolare ho maturato:

- ampia esperienza nella definizione e implementazione di piani di marketing, web marketing, comunicazione interna/esterna, training, budgeting e incremento del ritorno sugli investimenti
- specifica conoscenza marketing di alcuni settori di mercato: Grandi Clienti (es. Eni, Poste Italiane, Autogrill), dealer e rivenditori, Pubblica Amministrazione e il Retail
- forte orientamento ai risultati, con esperienze professionali affinate e consolidate in Italia e all'estero.
- esperienza nella gestione dei rapporti interaziendali, business networking e public speaking

Presto sempre particolare attenzione nel cogliere e comprendere le necessità dei clienti e da queste individuare opportunità di business. In questo compito ho sempre lavorato a stretto contatto con le direzioni commerciali (Diretta e Indiretta) implementando le attività di marketing e comunicazione necessarie per il raggiungimento degli obiettivi di business dell'azienda.

Determinazione, affidabilità ed efficacia uniti a creatività, capacità relazionali, negoziali e progettuali, costituiscono i tratti fondamentali del mio stile.

PRINCIPALI COMPETENZE PROFESSIONALI

WEB MARKETING E SOCIAL MEDIA

Ho guidato diversi progetti di start-up, implementazione e sviluppo di canali online, sia rivolti al mercato sia interni all'azienda, definendo strategie di Web Marketing, implementando siti web aziendali, portali e-commerce, campagne di vendita e brand reputation anche sui Social Media (Linkedin, Facebook, Twitter e Instagram) e tramite piattaforme di Direct Email Marketing e Marketing Automation con l'applicazione di consolidate metodologie e di strumenti di pianificazione e controllo. Ho maturato una significativa esperienza nella definizione e condivisione dei requisiti progettuali, nella stesura del piano di realizzazione, nell'organizzazione e gestione del reporting.

Fa parte del mio bagaglio professionale la pianificazione e il coordinamento delle attività e delle risorse interne ed esterne e outsourcing.

Ho rivestito ruoli sia di piena responsabilità del progetto, sia di auditing di progetti in essere.

Ho fatto parte per molti anni del "Marketing Brand Council" con sede a Londra, organismo deputato allo sviluppo del branding internazionale, dove ho potuto ampliare la mia prospettiva avendo visibilità e contribuendo a progetti di comunicazione con respiro europeo.

Realizzazioni:

- Progetto di comunicazione a supporto di 10 eventi in un anno con campagne Web e DEM, target 4.000 contatti, acquisiti 12 nuovi significativi clienti e sviluppato business con i clienti esistenti per un valore totale nuovi ordini di 1,3 milioni di euro
- Implementazione a livello italiano di una piattaforma di e-commerce per la rete di vendita indiretta che ha consentito di automatizzare l'inserimento e la gestione degli ordini. Fatturato gestito dal portale 33 milioni di euro anno e riduzione dei costi aziendali di gestione di circa 65.000 euro anno

SPORT MARKETING E SPONSORSHIP MANAGEMENT

Ho maturato una specifica competenza nella gestione delle sponsorizzazioni in ambiti aziendali e sportivi con l'obiettivo sia di aumentare la notorietà del brand aziendale sia di sviluppare le vendite in maniera oggettiva e misurabile. Nel caso di squadre sportive ho contribuito allo sviluppo delle vendite tramite i contatti diretti con le altre aziende sponsor e con i gruppi industriali proprietari delle squadre. Ho maturato competenze e autonomia nella gestione di tutte le fasi relative alle sponsorizzazioni: analisi iniziale dettagliata sul potenziale di business, contatto

diretto con lo sponsee, negoziazione e stesura del contratto, preparazione del piano di sviluppo commerciale, organizzazione incontri di business con le altre aziende sponsor, organizzazione hospitality clienti durante gli eventi/partite, organizzazione di eventi clienti/prospect presso centri congressi, centri sportivi e stadi, PR con giornalisti, gestione comunicati stampa e press conference, monitoraggio e reporting sulle attività marketing e commerciali, calcolo progressivo sul ritorno dell'investimento. Gli ambiti sportivi in cui ho specifica esperienza sono calcio, basket, tennis, golf, ciclismo, pallavolo e sci.

Realizzazioni:

- A seguito di un contatto di alto profilo di MSC Crociere Group acquisto durante un evento a cui erano invitati gli sponsor della squadra di calcio AC Milan, è stato possibile dare inizio all'analisi che ha portato ad un contratto riguardante l'informatica dell'azienda con un order taking di centinaia di migliaia di Euro.
- Nel corso della sponsorizzazione del Campionato del Mondo di Ciclismo disputato a Varese sono entrato in relazione con un manager del Gruppo Marzotto. Dopo una approfondita fase di studio è stato siglato un progetto internazionale del valore complessivo nell'ordine del milione di Euro. L'accordo di sponsorizzazione da me ottenuto relativo a quel Campionato del Mondo di Ciclismo, che ha consentito all'azienda di avere ampia visibilità e branding, non prevedeva alcun investimento economico ma solo un "cambio servizi" ad alto valore aggiunto ma che ha comportato un costo effettivo di 9.000 Euro

TRAINING MANAGEMENT

Ho maturato in molti anni di attività una competenza specifica nella progettazione e realizzazione di percorsi formativi e percorsi di certificazione aziendali rivolti a tecnici, funzionari commerciali, dealer e manager. Ho una consolidata esperienza nelle tecniche di gestione d'aula e nella preparazione ed erogazione di corsi sia in prima persona sia coordinando un team di trainer/formatori interni ed esterni. Ampia esperienza nella preparazione, implementazione e gestione di piattaforme online di e-learning e Webinar sia in "diretta" streaming sia in differita podcast.

Realizzazioni:

- La direzione commerciale Indiretta aveva la necessità di fidelizzare i rivenditori e di fornire loro servizi a valore per distinguersi dalla concorrenza. Insieme alle vendite abbiamo progettato e implementato un percorso di certificazione commerciale per i dealer che prevedeva tre diversi livelli di competenze e tutti i corsi necessari per raggiungerle. Si sono iscritti al percorso di certificazione oltre 190 dealer, sono stati preparati 16 diversi corsi dai differenti contenuti (12 aula e 4 Webinar), sono state organizzate 52 giornate d'aula a cui hanno partecipato 660 persone tra tecnici, amministrativi, venditori e titolari delle aziende partner in un solo anno. Oltre a questo i programmi prevedevano il completamento di moduli in e-learning per il conseguimento finale della certificazione. I dealer certificati hanno generato un fatturato incrementale del 23% rispetto all'anno precedente

AZIENDE E RUOLI RICOPERTI

Head of Marketing Communications	Ricoh Italia S.p.A. Milano	2008–2016
Marketing Communications & Training Manager	NRG Italia S.p.A. Milano	2000–2007
Training Manager	NRG Italia S.p.A. Milano	1998–1999
Sales Trainer	Gestetner S.p.A. Milano	1994–1997
Marketing graphics & presentations	Gestetner S.p.A. Milano	1991–1993
Funzionario vendita	IBM Italia S.p.A. (TC Sistema) Milano	1989–1990

ALTRE INFORMAZIONI

Nato a Milano il 29 giugno 1968 convivente senza figli

Ho frequentato l'Academy Starting Dirigenti	CFMT,	2005–2006
Ho conseguito il master in Basic Marketing	Università SDA Bocconi,	2004–2005
Maturità perito elettronico indirizzo Informatico	Istituto Costanza,	1982–1986

Ho frequentato diversi corsi specialistici di formazione tecnica e manageriale in Italia e all'estero
Inglese: buono

Autorizzo al trattamento dei miei dati personali ai sensi del D.Lgs.196/2003