



Gabriele Patacconi

Data di nascita: 30/07/2001 | Nazionalità: Italiana | Indirizzo e-mail:

gabrielepatacconi20@gmail.com | Indirizzo: Via Delle Sirene, 00121, Roma, Italia (Abitazione)

ESPERIENZA LAVORATIVA

09/02/2023 – ATTUALE Roma, Italia

SPECIALISTA IN MARKETING DIGITALE RESILIENCE AGENCY

Sono entrato in Resilience Agency ancora prima che diventasse un'azienda strutturata e ho contribuito a 360° nello sviluppo dei servizi digitali.

- **Ottimizzazione dei processi interni:** Ho introdotto Asana come software di gestione progetti, permettendo al team di strutturare in modo chiaro la pianificazione delle attività.
- **Lead Generation:** Da maggio 2023, ho sviluppato la parte online per la generazione di contatti, acquisendo oltre 73 lead con un CPL medio di 2€, trasformando il modello operativo dell'agenzia.
- **Web Development:** Ho lavorato sul CMS Wix, realizzando siti web per attività locali.
- **CRM & Email Marketing:** Ho implementato ActiveCampaign, utilizzato sia come software di email marketing che come CRM per il team sales.
- **Automazioni & Dashboarding:** Ho sviluppato workflow di automazione per clienti e per l'agenzia stessa, oltre a creare dashboard Looker Studio per monitorare clienti e progetti attivi.
- **Video Interattivi & Lead Generation:** Ho implementato VideoAsk per una strategia innovativa di acquisizione contatti.
- **Introduzione di Go High Level:** Ho portato in agenzia Go High Level, una piattaforma all-in-one per la gestione del marketing e dei clienti, strutturando sub-account personalizzati per ogni cliente.
- **Modello di Acquisizione Freemium:** Ho testato un modello freemium per il gestionale, dando agli utenti accesso limitato con possibilità di up-sell ai pacchetti premium.
- **Evento THE BEAUTY CODE:** Mi sono occupato dell'intera parte tecnica e operativa dell'evento THE BEAUTY CODE, un evento di formazione per il settore beauty che ha visto la partecipazione di 80+ professionisti del settore.

07/07/2023 – ATTUALE Roma, Italia

SPECIALISTA IN MARKETING DIGITALE ITALWIG INTERNATIONAL

Quando sono entrato in Italwig, nel luglio 2023, ho subito effettuato una review del sito e-commerce, migliorandone lo stile e allineandolo alle linee guida UX & UI, per ottimizzare l'esperienza utente e incrementare la conversione.

Successivamente, ho iniziato a monitorare Hotjar per analizzare il comportamento degli utenti sul sito. Da questa analisi, ho compreso che il target principale era composto da persone di età avanzata. Per migliorare il tasso di conversione, ho introdotto il pagamento alla consegna (COD), che ha generato oltre €12471, rappresentando l'80% del fatturato.

Altre implementazioni chiave:

- **Recupero carrelli abbandonati:** Creazione di una sequenza email dedicata per recuperare i checkout incompleti, che prima era assente.
- **Strategia di Retargeting su Facebook:** Ho sviluppato un sistema di audience custom, segmentando gli utenti e testando creative diversificate per migliorare il ritorno sugli investimenti pubblicitari.
- **Analisi Competitor e Ottimizzazione Creativa:** Uno dei casi più interessanti è stato quello della personalizzazione delle creative. Attraverso un'analisi dei competitor e dei commenti sotto le ADV, ho individuato una friction comune tra i clienti: la difficoltà nel comprendere la qualità e l'interno del prodotto. Per rispondere a questa esigenza, ho creato visual dettagliati dell'interno del prodotto, migliorando la percezione del valore e aumentando il tasso di conversione.

Questa esperienza mi ha permesso di sviluppare una mentalità Growth, sperimentando modelli di revenue e strategie di acquisizione, valutando anche un possibile pivot verso il B2B per espandere il business.

- Ascolto attento di indicazioni e richieste, procedendo alla proposta di azioni mirate.
- Proposta ed esecuzione di attività capaci di completare e facilitare il lavoro assegnato.
- Svolgimento delle attività prestando cura ai dettagli e garantendo precisione nell'esecuzione.
- Collaborazione con i colleghi nell'esecuzione delle attività assegnate.
- Organizzazione del lavoro e ottimizzazione delle tempistiche per diminuire le perdite di tempo.
- Creazione di pubblicità nella piattaforma social **Facebook** con costruzione di report specifici in **Data Studio** tramite l'utilizzo dei connettori
- Creazione di un server nella piattaforma **Discord** con l'aggiunta di bot per la moderazione e per implementare le attività per gli studenti dell'azienda.
- Utilizzo della Piattaforma di **Customer Experience Automation Active Campaign** per la creazione di automazioni volta alla costruzione di interazione per i clienti dell'azienda e per valorizzare le strategie di **up selling e cross selling**
- Gestione delle strategie di marketing operativo a supporto dei **sales** nelle attività di **lead generation e acquisition**.
- Pianificazione delle attività di marketing per conseguire obiettivi in termini di **acquisizione clienti**, branding e aumento di volumi e margini.
- Ricerca della soddisfazione del cliente attraverso un elevato livello di attenzione al servizio.
- Coordinamento del team di lavoro e dei clienti per raggiungere gli obiettivi pianificati e conquistare elevati livelli di customer satisfaction.
- Partecipazione costruttiva allo sviluppo delle strategie di comunicazione online e offline.
- Assistenza nell'elaborazione delle attività di marketing a supporto del brand e delle strategie di vendita.
- Pianificazione delle strategie di acquisizione di nuovi clienti online in collaborazione con il team digital.
- Definizione delle procedure di fidelizzazione clienti in collaborazione con l'Area marketing e vendite.

Formazione nel campo ITC

volto a sviluppare varie competenze nel settore.

Gestione dei database relazionali in particolare:

- sql server,
- programmazione OOP, concetti base e avanzati
- windows form
- architettura Ado.net
- concetto di pattern MVC
- introduzione ORM di Microsoft Entity Framework
- Linguaggio LINQ

Palafijklkam è il centro federale della **federazione Filjikam** (Federazione Italiana Judo Lotta Karate Arti Marziali). Le attività svolte sono state: accoglienza studenti dalle scuole d'Italia e racconto della nascita della struttura e federazione. La guida si concludeva poi con una dimostrazione tecnica nelle varie discipline

- Condivisione al pubblico di informazioni storiche, artistiche e culturali sulle destinazioni di viaggio.
- Accoglienza dei turisti e presentazione del programma.

● **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

Sito Internet <https://www.cefi.it/>

Sito Internet <https://learnn.com/>

● **COMPETENZE DIGITALI**

Strumenti-Tools-Analisi

Click funnel | Gestione e Setting Active Campaign: Funnel, Automazioni, CRM | Looker studio | Creazione di Pixel di monitoraggio su Facebook | realizzazione funnel di vendita | Google Analytics | Active campaign | Google Data Studio per creazione di cruscotti/dashboard | Project Management - Asana Jira Microsoft Projects

ADVERTISING

Lead generation Facebook | Facebook, Facebook ADS | Monitoraggio KPI facebook ads

● **PROGETTI**

ATTUALE

Tantra & Amore

Tantra & Amore – Customer Service AI & Ottimizzazione UX

- **Obiettivo:** Migliorare l'esperienza utente e ottimizzare la gestione delle richieste tramite automazione AI.
- **Strategia:**
 - Implementazione di un **customer service AI** basato su chatbot avanzati, capaci di gestire richieste, rispondere alle domande frequenti e guidare l'utente nei processi di prenotazione e assistenza.
 - Integrazione del chatbot con il CRM esistente per una gestione fluida e personalizzata delle interazioni.
 - Automazione delle risposte ai messaggi ricorrenti, riducendo il carico di lavoro manuale e migliorando i tempi di risposta.
 - Analisi dei dati delle conversazioni per ottimizzare l'esperienza utente e personalizzare il percorso del cliente.

ATTUALE

Studio Tiberi – Implementazione di WhatsApp Automation per ottimizzare la comunicazione

Obiettivo: Automatizzare la gestione delle comunicazioni con i pazienti per ridurre il carico amministrativo e migliorare il follow-up delle visite.

- **Strategia:** Implementazione di **WhatsApp Automation** per gestire richieste di appuntamento, promemoria e follow-up automatici.
- Creazione di un **sistema di risposte automatiche** per fornire informazioni su trattamenti, disponibilità e procedure.
- Integrazione con il CRM per tracciare le conversazioni e personalizzare l'interazione con i pazienti.
- **Segmentazione del database pazienti** per inviare comunicazioni mirate su trattamenti e offerte.

Accademia dei Coach – Sviluppo di Dashboard Looker Studio e Google Sheets per il Monitoraggio delle Provvigioni

Obiettivo: Creare un sistema di monitoraggio delle provvigioni più efficiente e trasparente per semplificare la gestione amministrativa e ottimizzare l'analisi delle performance dei coach.

- **Strategia:** Sviluppo di una **dashboard interattiva su Looker Studio**, collegata a Google Sheets, per fornire una visione in tempo reale delle provvigioni generate dai coach.
- Implementazione di **calcoli automatici delle provvigioni** basati su criteri predefiniti, riducendo gli errori manuali.
- Creazione di **filtri e segmentazioni avanzate**, consentendo all'amministrazione di analizzare i dati per periodo, coach e tipologia di servizio.
- Integrazione con il CRM per sincronizzare i dati e garantire aggiornamenti in tempo reale.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".