



# Diego Gallinari

## SALES ACCOUNT MANAGER

Telefono: [+39 3408620351](tel:+393408620351) | Email: [gallinari.d@gmail.com](mailto:gallinari.d@gmail.com)

## ISTRUZIONE

### Laurea di secondo livello:

**International Tourism Marketing,**  
*@ London South Bank University,*  
*Giugno 2010*

Materie: Research Methods, Brand Marketing, International Marketing Strategy, Destination Marketing

### Laurea di primo livello:

**Scienze del turismo e comunità locale @ Università degli studi di Milano Bicocca,**  
*Maggio 2006*

Materie: Sociologia, Diritto Pubblico, Economia Aziendale, Sociologia del Turismo

## CORSI DI FORMAZIONE

### Mobile Application Developer

*@ CSL Firenze, Marzo 2019 - Dicembre 2019. Con stage @ Softweb Srl*

Linguaggi: Java, Android Studio, SQL, Javascript

### Certificate of English Language

**Teaching to Adults (CELTA), @ International House Barcelona,**  
*Giugno 2009*

## ESPERIENZA LAVORATIVA

OTTOBRE 2021 - ATTUALMENTE

**Sales Account Manager @ Readytec Emilia – TeamSystem, Imola (BO)**

Vendita di soluzioni software: ERP, CRM, Business Intelligence, documentali, finanziarie, per la vendita in mobilità.

- gestione del parco clienti
- ricerca nuovi lead attraverso segnalatori, LinkedIn Sales navigator, cold calling
- gestione trattativa commerciale e finalizzazione
- partecipazione a fiere

Risultati raggiunti: vendite new names 110% sul budget

GIUGNO 2020 – OTTOBRE 2021

**Sales & Marketing Specialist @ DRG Systems S.r.l., Piacenza**

Vendite e comunicazione per soluzioni ERP e CRM, siti web, progetti di comunicazione online.

- gestione ciclo vendita: ricerca del potenziale cliente, individuazione della soluzione adatta, preparazione offerta e contratto, coordinamento sviluppo del progetto
- lead generation tramite campagne Google, Facebook e contatto diretto
- analisi e ottimizzazione campagne
- pianificazione e redazione di contenuti per il sito, newsletter landing page e video

Risultati raggiunti: vendite su anno 100K, generazione di 2 lead a settimana con un budget di 10 Euro al giorno

OTTOBRE 2016 – MAGGIO 2018

**Digital Marketing Specialist @ Register.it S.p.A., Firenze - Italia**

Per il segmento rivenditori (B2B):

- creazione di contenuti per siti web del settore IT per la lead generation, DEM e newsletter in italiano ed inglese
- product marketing: creazione infografiche, schede prodotto, focus su servizi IT
- benchmarking, analisi dati di vendita, di acquisizione prospects, statistiche di prodotto
- posizionamento prodotti e pricing, creazione di promozioni, offerte, bundle
- surveys, questionari, interviste

Risultati raggiunti: vendite rivenditori +40% anno su anno, nuovi clienti + 30%, creazione algoritmo profilazione dei clienti

## SOFT SKILLS

Abilità di negoziazione e mediazione  
Capacità relazionali  
Lavoro di squadra  
Gestione clienti (PMI, Rivenditori, Corporate)  
Copywriting  
Multitasking  
Attenzione al dettaglio  
Lingue straniere

## SOFTWARE

Microsoft Office  
Qlik Sense (BI)  
Salesforce (CRM)  
Facebook Business Manager  
SAP (ERP)  
Google Ads / Analytics  
MySQL  
Zendesk  
Mailup  
Adobe Premiere  
Adobe Photoshop  
Android Studio  
Wordpress

## LINGUE

Italiano: Madrelingua  
Inglese: Eccellente  
Francese: Buono  
Spagnolo: Buono  
Tedesco: Base

## SU DI ME

Orientato al risultato  
Determinato  
Background internazionale  
Affidabile

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel cv ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 del GDPR (Regolamento UE 2016/679).*

LUGLIO 2014 – OTTOBRE 2016

### **Communication Specialist @ Register.it S.p.A., Firenze**

Comunicazione e marketing per i clienti del servizio Online Brand Protection, allo scopo di generare lead e vendite per clienti corporate (B2B)

- creazione DEM, newsletter e campagne
- supporto pre-sales: analisi dei clienti e dei competitor
- segmentazione del database per l'up-selling
- creazione di contenuti per il sito, schede prodotto

Risultati raggiunti: campagne con più profitto 41 K, 30 K

LUGLIO 2011 – LUGLIO 2014

### **Domain Specialist / Sales Advisor @ Register.it S.p.A., Firenze**

Responsabile del servizio negoziazione domini

- preparazione di offerte commerciali e definizione di strategie per la presenza online del cliente
- gestione di trattative per l'acquisto di domini per conto di aziende corporate,
- ricerca opportunità di up-selling e cross-selling
- ricerche di mercato, benchmarking, pre-sales support

Risultati raggiunti: 100% degli obiettivi personali, e negoziato l'acquisto di domini fino a 50 K (cad.).

MAGGIO 2011 – LUGLIO 2011

### **CRM Specialist @ Pitti Immagine, Firenze**

Partecipazione alla creazione della Fiera Digitale, uno spazio vetrina sul web, promuovendo l'iniziativa e aiutando gli espositori a creare il proprio stand virtuale attraverso immagini e contenuti

- supporto tecnico espositori
- mantenimento e pulizia del database

OTTOBRE 2009 – MAGGIO 2010

### **Insegnante di Inglese @ I.C. Castel San Giovanni, Piacenza**

Insegnamento della lingua inglese per adulti e ragazzi, gruppi e ripetizioni private.

FEBBRAIO 2008 – MAGGIO 2009

### **Reception Team Leader @ Hotel Riverbank, Londra - UK**

Gestione di 5/6 risorse su turni, dopo aver maturato due anni di esperienza in reception, responsabile chiusura di cassa, coordinamento arrivo gruppi, VIP.