



CLAUDIO BIANCHI

Data di nascita 06.12.1980

Indirizzo Via delle Piagge, 2280/A 55100 Lucca

Cellulare +39 340.3857431

E-mail claudio.bianchi31@gmail.com

PROFILO PROFESSIONALE

Esperto di marketing con una comprovata esperienza nella creazione e nell'attuazione di strategie di successo. Specializzato nella gestione dei prodotti e abile nel guidare team interfunzionali per raggiungere gli obiettivi aziendali. Capacità dimostrate nell'ideazione di piani di marketing efficaci, nella realizzazione di campagne promozionali e nella gestione del marchio. Impegnato a guidare il successo aziendale attraverso l'innovazione e la leadership, con un focus su obiettivi e risultati misurabili.

ESPERIENZE LAVORATIVE

Apparound Spa

Head of Product, Gennaio 2023 – in Corso

- Visione strategica e leadership per il portafoglio di prodotti
- Gestione completa del ciclo di vita del prodotto
- Coordinamento di team multidisciplinari per il successo del prodotto
- Creazione e gestione della roadmap, priorità e pianificazione
- Promozione dell'innovazione e della CX

Marketing & Product Manager, Agosto 2020 – Dicembre 2022

- Definizione degli obiettivi strategici di marketing e di prodotto
- Coordinamento dei team di marketing e di prodotto
- Redazione del piano e budget di marketing, strategie di inbound/outbound, lead generation
- Definizione GTM strategy e del pricing
- Partecipazione ad eventi e fiere nazionali ed internazionali e definizione di attività di co-branding con i clienti
- Supporto al team sales nelle trattative con prospect e clienti strategici

Marketing Product Manager, Novembre 2019 – Agosto 2020

- Definizione degli obiettivi strategici per lo sviluppo del prodotto, analizzando i competitors e le esigenze di business
- Coordinamento del team di prodotto e design nella realizzazione delle funzionalità e improvement
- Programmazione del lavoro dei team di sviluppo
- Supporto al team sales nell'acquisizione di nuovi clienti e nello sviluppo di funzionalità personalizzate
- Gestione dei rapporti e delle attività sul prodotto con Gartner, Forrester ed altri istituti

Mediaus Srl

Digital Account & Project Manager, Settembre 2017 – Novembre 2019

- Gestione dei progetti digitali per il portafoglio di clienti, pianificando le attività e definendo le strategie di marketing
- Stipulazione e definizione degli accordi commerciali con i clienti
- Coordinamento del team di lavoro multidisciplinare e rispetto delle scadenze
- Monitoraggio dei risultati e raggiungimento degli obiettivi dei clienti

MisterPack Srl

Responsabile Marketing & Acquisti, Gennaio 2012 – Settembre 2017

- Definizione della politica commerciale e del piano di marketing, definizione pricing e marginalità
- Pianificazione delle campagne di vendita e sviluppo di attività di trade marketing
- Gestione dei canali di comunicazione offline e online
- Analisi degli andamenti di mercato, definizione delle gamme di prodotti, selezione e gestione fornitori

Cromology

Product Manager & Trade Mktg, Luglio 2009 - Dicembre 2011

- Analisi della gamma, sviluppo di nuovi prodotti, definizione pricing e gestione del go-to-market. Supporto alla gestione del sito e sviluppo di materiali di marketing
- Responsabile delle attività di trade marketing per il gruppo Adeo (Leroy Merlin, Brico Center), creazione di campagne di supporto alla vendita ed eventi sul territorio italiano

Grotta Giusti Natural Spa Resort, gruppo STB S.p.A.

Addetto Marketing&Sales, Aprile 2008 - Ottobre 2008

- Creazione di pacchetti ospitalità per tour operator nazionali e internazionali, analisi dati, realizzazione di materiali di marketing, creazione di pacchetti per tour operator e organizzazione di eventi

Organizzazione Eventi e PR, 2001 - 2011

- Organizzazione eventi, responsabile PR e advertising, per aziende di intrattenimento della Toscana

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

2021 – HubSpot Certifications – Hubspot Marketing Software, Inbound Marketing, Inbound Sales, Sales Enablement

2017 - Corso di Customer Acquisition – Ninja Marketing Academy

2016 - Corso di Digital Marketing – Ninja Marketing Academy

2011 - Corso di Social Media Marketing svolto presso Ninja Marketing Academy

2008 - Corso di Tecnico Qualificato in Marketing Turistico presso Campus degli Studi del Mediterraneo Lucca

2007 – Iscritto alla facoltà di Economia Aziendale curriculum “Finanza, Marketing e Produzione” Università di Pisa (studi sospesi per svolgimento dell'attività lavorativa da Settembre 2008 ad oggi, da completare 12 cfu)

1999 - Diploma di Maturità Scientifica - Liceo Scientifico “ A. Vallisneri” – Lucca

COMPETENZE

- Marketing strategico e operativo
- Gestione del prodotto e del brand
- Analisi di mercato e ricerca di marketing
- Pianificazione e gestione di campagne di marketing, Inbound marketing e strategic plan
- Coordinamento di team multidisciplinari
- Budgeting e controllo finanziario
- Conoscenza approfondita degli strumenti di marketing digitale e dei principali tool grafici e CMS
- Lingue: Italiano (madrelingua), Inglese (fluente)

HOBBY E INTERESSI

New media & technologies, lettura e formazione personale, ciclismo e musica.

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base all'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 del Regolamento UE 2016/679 relativo alla protezione delle persone fisiche con riguardo al trattamento dei dati personali.

Claudio Bianchi