



Arturo Riccobono


 **27/04/1998**


 **CAPACI, PA**


 **ROMA, RM**


ESPERIENZE LAVORATIVE

CONTATTI

 +39 3208922903

 arturoriccobono65@gmail.com

 Via Valsavaranche N 46, Roma

 @ArturoRiccobono

CAPACITA' E COMPETENZE

Sales:

- Gestione trattative B2B/B2C
- Qualificazione lead (SPIN, BANT)
- Gestione del ciclo di vendita: prospecting, follow-up e chiusura
- Gestione del portfolio clienti

Sales Operations/CRM:

- Gestione pipeline e sales forecasting
- Utilizzo avanzato CRM (Salesforce, Hubspot)
- Analisi KPI e redazione reportistica (Excel avanzato)
- Business development

INDIRECT SALES SUPPORT

AYVENS, ROMA(RM)

02/12/2024 - ATTUALE

- Coordinamento operativo tra sales interni e partner per ordini, proroghe e rinnovi
- Gestione e monitoraggio dei flussi operativi end-to-end (**CRM Salesforce, Quoter, Miles**)
- Supporto a Sales e Partner nella risoluzione delle criticità operative
- Formazione rete distributiva Partner no OEM su prodotti, servizi e l'utilizzo del quoter
- Segnalazione anomalie e proposta di azioni correttive nel rispetto delle policy

SALES BACK OFFICE COMMERCIALE / DIGITAL MARKETER

IDEAL RENT, ROMA(RM)

15/04/2024 - 29/11/2024

- Creazione preventivi **B2B/B2C** e gestione offerte NLT tramite quotatori (ALD, Arval, Leasys)
- Supporto alla rete vendita, gestione documentazione e scadenze contrattuali
- Caricamento offerte su e-commerce (CMS) e creazione campagne **DEM** mirate su **Hubspot**
- Produzione contenuti grafici con Canva per promozioni e comunicazione commerciale
- Ottimizzazione CTA e funnel per aumentare CTR e conversioni

SALES BACK OFFICE COMMERCIALE / DIGITAL MARKETER

STAGE EXTRACURRICOLARE MEDIAEVENTI S.R.L, ROMA (RM)

08/09/2023 - 20/02/2024

- Gestione ordini, preventivi e assistenza clienti **B2B & B2C**
- Coordinamento vendite: fatturazione, pagamenti, logistica e amministrazione
- Aggiornamento CRM, analisi vendite e ottimizzazione processi interni
- Supporto marketing: campagne digital, sito web WordPress e contenuti promozionali
- Focus su precisione operativa e **customer satisfaction**

SALES ACCOUNT MANAGER / SOCIAL MEDIA MANAGER

LUSULI COMMUNICATION, ROMA(RM)

07/03/2022 - 16/10/2024

- Sviluppo di piani editoriali(**PED**) e contenuti multimediali (brochure, video, social)
- Creazione di contenuti visual per **Instagram, Facebook, Tiktok**
- Produzione video mobile e supporto al brand storytelling
- Monitoraggio **KPI** e ottimizzazione delle strategie digitali

Relazionali/organizzative:

- Comunicazione Persuasiva
- Proattività e Resilienza
- Customer satisfaction e experience
- Collaborazione interfunzionale con Sales, Marketing e Operations
- Project management
- Affidabilità operativa e autonomia nelle attività quotidiane
- Attenzione al dettaglio nella gestione delle procedure commerciali

Marketing & Digital:

- Creazione campagne DEM e workflow su Hubspot
- Ottimizzazione CTA e funnel digitali
- Pacchetto Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Competenze grafiche (Photoshop, Canva, Capcut)

CERTIFICAZIONI PROFESSIONALI

- **Salesforce Marketing Cloud**
-Udemy (2025)
- **Email Marketing Certified**
-HubSpot Academy (2025-2027)
- **CRM Strategy**
-Learnn (2025)
- **Scrum Fundamentals Certified**
-ScrumStudySuccess (2025)
- **NO BINGE " - Comunicare il consumo responsabile**
-Federvini

LINGUE

ITALIANO



INGLESE



SPAGNOLO



OPERATORE CUSTOMER CARE & SALES EDISON GAS E LUCE

MY BEST CONTACT, PALERMO(PA)

06/2017 - 10/2017

- Gestione della trattativa commerciale **B2C** per **Edison Gas e Luce** tramite attività di *cold call*
- Collaborazione proattiva e sinergica con colleghi e superiori per il raggiungimento degli obiettivi di team
- Comunicazione chiara ed efficace per presentare correttamente le offerte ai clienti potenziali e fidelizzati

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

LAUREA MAGISTRALE IN ORGANIZZAZIONE E MARKETING PER LA COMUNICAZIONE D'IMPRESA

Università degli studi di Roma "La Sapienza" (RM)

21/09/2021 - 17/10/2023

- Competenze avanzate in comunicazione organizzativa e marketing per valorizzare l'immagine interna ed esterna dell'azienda
- Progettazione e gestione di attività promozionali per prodotti e servizi
- Esperienze pratiche con casi studio in diversi settori attraverso progetti di: *Corporate, Marketing Planning, Event Management, Brand Management, Social Media, Marketing Strategico, Data Analysis, Sistemi Organizzativi, Entertainment*

- Partecipazione a progetti e collaborazioni significative, tra cui:
 - Wine Consumer Education (attestato Federvini)
 - Premio Marketing Rinaldi Group
 - Protagon Pharma X Planet
 - Starhotels, Comune Fonte Nuova, Admeto Hotel
 - Business plan per Ripetta Central Room
 - Simposio Academy

Tirocinio Curriculare come Sales Account Manager & Social Media Manager IHS S.R.L - TRENTO (TN)

Gestione delle pratiche amministrative e dei rapporti con la PA per eventi; coordinamento con fornitori e partner; supporto alla ricerca sponsor e alle attività commerciali. Creazione contenuti social e sviluppo del piano editoriale per la promozione degli eventi.

LAUREA TRIENNALE IN SCIENZE DELLA COMUNICAZIONE PER I MEDIA E LE ISTITUZIONI

Università degli studi di Palermo (PA)

02/10/2017 - 16/03/2021

- Conoscenze in discipline semiotiche, linguistiche, informatiche, sociali e di marketing
- Analisi e tecniche della comunicazione applicate a scienze umane, economico-sociali, giuridiche, storico-politiche e filosofiche, con approccio metodologico e operativo

Tirocinio Curriculare come writer articoli sportivi e politici

Termometro Politico - Salerno(SA)

Produzione di articoli su sport e politica tramite WordPress, con gestione delle notizie e collaborazione con il team per l'organizzazione del lavoro.

DIPLOMA TECNICO INDUSTRIALE - PERITO INFORMATICO

I.T.I.S Vittorio Emanuele III (PA)

16/09/2012 - 05/07/2017