

Alessia Bellon

Comunicazione digitale e LinkedIn Strategy

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Consulente marketing digitale e comunicazione Pederobba (TV)

Da Ottobre 2019

Collaboro con aziende, professionisti ed enti per costruire e consolidare strumenti di **comunicazione online e offline** per l'acquisizione di lead, prospect e fidelizzazione dei clienti.

Sono specializzata in formazione sul canale **LinkedIn** e nell'affiancare le aziende a creare conversazioni efficaci di business.

Sono docente per approfondire i temi:

- ottimizzazione profilo LinkedIn
- gestione pagina aziendale LinkedIn
- tecniche di social selling e LinkedIn Sales Navigator
- creazione piani editoriale per i canali social
- come creare un piano di comunicazione

Pat Srl, Montebelluna (TV) — *Marketing e business development*

Ottobre 2018 - ottobre 2019

PAT è una software house del Gruppo Zucchetti. La mia principale responsabilità era la lead generation via web, social, eventi e webinar. Coordinavo un team di 4 persone per le attività di comunicazione online e offline, inclusi progetti di design.

Self Srl, H-Farm Roncade (TV) — *Head of Customer Happiness*

Febbraio 2015 - maggio 2018

Self ha creato un innovativo CRM mobile. Mi sono occupata di supporto a prospect e clienti, realizzazione di webinar, azioni di customer success, supporto all'azione commerciale, live demo, training reti commerciali. In italiano e in inglese.

Logopro Srl, H-Farm Roncade (TV) — *Amministratore Delegato*

Giugno 2009 - gennaio 2015

Startup creata da HFARM per la vendita online B2B di servizi di grafica e comunicazione. Le principali attività:

- definizione strategia marketing e commerciale,
- accordi con partner e fornitori, gestioni dei clienti strategici
- creazione, discussione e verifica del budget finanziario
- sviluppo servizi dell'e-commerce, del sito web e del blog
- campagna adv online, strategie SEO, attività di DEM

Ho contribuito alla vendita della maggioranza di Logopro e ho continuato per altri tre anni in azienda.

DATI PERSONALI

Nome: 04/04/1979



SKILLS

Sviluppo e realizzazione di progetti di comunicazione web, social e offline da oltre 20 anni.

Gestione e crescita pagine aziendali e profili personali LinkedIn.

Sviluppo progetti di comunicazione di sostenibilità.

Gestione di progetti di sviluppo di piattaforme web e mobile.

Definizione accordi commerciali con attenzione agli aspetti legali.

Lead generation online e offline.

Customer care: ascolto, misurazione, analisi.

RISULTATI PROFESSIONALI

2019 Evento in Pat

2017 Creazione webinar lead generation

2015 Ticketing online per Salone del Mobile Milano

2013 Accordo commerciale con Seat Gialle

2012 Exit Logopro

Credipass Srl, Castelfranco Veneto (TV) - Comunicazione
Ottobre 2007 - maggio 2009

Eldasoft Srl, Treviso (TV) — Marketing e Comunicazione
Luglio 2001 - settembre 2007

Basf Chemical Spa, Treviso (TV) — Corporate Image, PR
Giugno 2000 - luglio 2001

DAB Pumps Spa, Mestrino (PD) — Back-office
Gennaio 2000 - maggio 2000

Delcam Srl, Padova — Marketing operativo
Febbraio 1999 - gennaio 2000

Maggiori dettagli sulle attività svolte sono consultabili sul profilo pubblico LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/alessiabelon/>

FORMAZIONE

2023 Mater in LinkedIn Social Selling - Mirko Saini Academy

2021 Mater in comunicazione della sostenibilità - Sole 24 Ore Business School

2020 Digital Update: Strategie di Marketing, Google Analytics, Instagram, Facebook, LinkedIn ADS

Università di Padova — Laurea in Scienze Politiche, indirizzo economico - 1999

Istituto P.F. Calvi, Padova - Diploma di Ragioneria - 1992

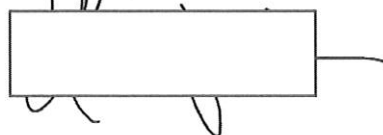
PROFESSIONAL SOFT SKILL

- Prontezza, operosità, spirito d'iniziativa, resilienza.
- Ottime capacità relazionali e comunicative
- Stabilità emotiva e apertura alle esperienze.

Citazione preferita:

"be the change you wish to see in the world" M. Gandhi

Treviso - 29 gennaio 2024



CONOSCENZA LINGUE

Inglese: livello B1 (PET)

2019: Business English presso
Business English presso Oxford
School Montebelluna

Spagnolo e Francese, solo lettura

CORSI FORMAZIONE

2018 Sales Strategy

2017 Creazione Webinar

2016 Web writing Social

2012 – Leadership Training, LIFE -
CIMBA

2010 – Public speaking

2008 – Adobe Photoshop e Adobe
Illustrator

2005 – Corso tecniche di vendita e
customer care

KNOW-HOW DIGITALE

Grande affinità con il mondo digital e
mobile.

App business: Excel, Word, Power
Point, Keynote, Acrobat, Pipedrive,
Zoho, UserVoice

App mkt: Mailchimp, Mailup, Google
Analytics, Mixpanel, Wordpress,
LinkedIn Sales Navigator, Active
Campaign, Hootsuite, Canva,
PostPickrs, FB ADS, Google ADS,
Youtube Studio, Wordpress

App produttività: GotoWebinar,
Webinar Jam, Zoom, Slack, Trello,
Teams