

Contatta

3204827348 (Mobile)
l.deseneen@gmail.com

www.linkedin.com/in/luigideseneen
(LinkedIn)

Competenze principali

Marketing Strategy
Public Relations
Formazione

Languages

English (Limited Working)
Italian (Native or Bilingual)

Publications

Fai di te stesso un brand. Personal branding e reputazione online
Promuovi te stesso

Luigi de Seneen

Marketing Strategico | Divulgazione | Sales Trainer
Foggia

Riepilogo

Creare connessioni: ecco la mia sfida più bella. Ogni storia di successo inizia con una relazione.

Le reti si sono ampliate, hanno superato industrie, confini, tecnologie e i mezzi di comunicazione si sono moltiplicati.

Questi cambiamenti influenzano pesantemente ogni strategia di marketing, sia nella promozione di un marchio, che nelle scuse a vostra moglie, che nella motivazione agli investitori.

Nel mio percorso professionale ho avuto l'opportunità di misurarmi con realtà imprenditoriali complesse, ho incontrato persone e sviluppato relazioni di valore che oggi costituiscono un patrimonio personale nelle partnership strategiche. Mi occupo di consulenze di Marketing, strategico e operativo, e di Business Development per aziende specializzate in formazione e risorse umane.

- ✓ Partnership strategiche
- ✓ Marketing
- ✓ Business developments
- ✓ Organizzazione eventi
- ✓ Gestione pubbliche relazioni

Qui scrivo di tutto questo: <https://luigideseneen.medium.com>

Esperienza

Marketing Movers
Associate Founder
aprile 2020 - Present (2 anni 1 mese)
Foggia, Puglia, Italia

Una buona pianificazione strategica è in grado di massimizzare il ritorno sugli investimenti di marketing.

Abbiamo scelto di proporre sempre il miglior marketing mix per ogni prodotto, servizio o libero professionista senza dover costringere la loro comunicazione nei mezzi "alla moda".

La nostra scelta è quella di un marketing scientifico in costante dialogo con il commerciale: parliamo entrambi i linguaggi.

- ✓# Analisi con tool e sistemi proprietari, esclusivi
- ✓# Strutturazione piano strategico
- ✓# Implementazione delle attività nei processi aziendali

Grani Digitali

Fondatore

settembre 2020 - Present (1 anno 8 mesi)

Foggia, Puglia, Italia

Il primo incubatore ed acceleratore di impresa dedicato ai ragazzi dell'ultimo anno delle scuole superiori.

Grani Digitali è un ATI fondata dall'I.T.E. Blaise Pascal e dalla società Marketing Movers di Luigi de Seneen, Massimiliano Arena e Novella Rosania. I ragazzi delle quinte del Pascal seguiranno un programma fatto di formazione di impresa, testimonianze, coaching e laboratori che culminerà in un "investor day". Il tutto sarà finalizzato alla stimolazione e generazione di idee imprenditoriali ed alla loro realizzazione. Tra i formatori e le testimonianze arriveranno a Foggia nomi di spicco nazionale nel settore dell'impresa, dell'innovazione, del digitale e delle startup.

Presso il Pascal sono già iniziati i lavori per l'allestimento delle aree di coworking e laboratori.

Grani Digitali raccoglierà call di imprenditori, del territorio e non, con specifiche esigenze di ricerca e sviluppo. Si formeranno, quindi, team di ragazzi che daranno nuovi stimoli e soluzioni alle aziende committenti. Ogni team sarà seguito da un coach.

Sliding Life

Strategic Advisor

febbraio 2019 - Present (3 anni 3 mesi)

Foggia Area, Italy

Sliding Life è una start up con una grande idea. Porsi in ascolto delle richieste di aiuto di tutte le donne e gli uomini che stanno vivendo una disgregazione del nucleo familiare (separazione, divorzio et.)

Le nuove dinamiche sociali portano a scomposizioni e ricomposizioni continue che hanno le ripercussioni più pesanti spesso sui figli.

Sconfiggere la litigiosità è la mission

Barbuscia S.p.A.

1 anno 1 mese

Business Development Center Manager

gennaio 2020 - aprile 2020 (4 mesi)

Pescara, Italia

Marketing Manager | after sales |

aprile 2019 - aprile 2020 (1 anno 1 mese)

Il business del mondo automotive sta cambiando rapidamente. È dunque necessaria una forte focalizzazione sulle fasi post vendita.

✓# fidelizzare

✓# fare up selling cross selling

✓# consolidare la reputazione

Per ottenere questi risultati non è sufficiente una strategia di marketing e la sua implementazione.

Serve un lavoro costante di Coaching sul personale di contatto

Per questo con il gruppo Barbuscia SPA abbiamo ideato un intervento combinato di marketing e formazione

NetPropaganda

Public Relations Manager

febbraio 2018 - aprile 2020 (2 anni 3 mesi)

Ferrara Area, Italy

Riccardo Scandellari e Rudy Bandiera sono tra i blogger e divulgatori più noti in Italia

Dopo diverse collaborazioni per eventi e libri, la stima professionale è cresciuta fino a metterci nelle condizioni di voler collaborare in modo continuativo.

Il nostro motto è sempre stato ed è “Condivide et impera” perché siamo convinti che nella condivisione e nel fluire delle informazioni stia l'elemento più sorprendente della grande rivoluzione, tecnologica e sociale, che stiamo vivendo

- ✓ relazioni business
- ✓ relazioni stampa
- ✓ ampliamento network
- ✓ sviluppo prodotti

Caritas Internationalis

Formatore | Sviluppo competenze manageriali

febbraio 2017 - febbraio 2020 (3 anni 1 mese)

Senigallia

Sono stato ingaggiato per analizzare i fabbisogni formativi di tutti i collaboratori.

Ho sviluppato un programma che mira a far emergere le competenze professionali e personali.

Per ottenere lo sviluppo necessario al miglior funzionamento della struttura, ho pianificato lezioni d'aula, incontri personali e affiancamenti.

Ad oggi sono evidenti i miglioramenti nelle performance di tutte le aree e nel clima aziendale

- ✓ analisi fabbisogni formativi
- ✓ sviluppo programma di gruppo e personalizzato
- ✓ docenza

TEDx Foggia

TedX Speaker

dicembre 2017 - dicembre 2017 (1 mese)

Foggia Area, Italy

Essere nominati speaker per il TedX è un grande onore, farlo per la prima edizione tenuta nella propria città di origine è stato un vero e proprio privilegio.

Il tema: Il mondo cambia, l'uomo resta.

Il mio talk intitolato: L'E.R.A. delle relazioni: Empatia – Riconoscimento – Ascolto

Evolution Forum Srl

Digital Personal Branding Tour

novembre 2016 - febbraio 2017 (4 mesi)

San Marino

Lavoro con le persone di Evolution Forum dal 2016 e nel corso del 2017 ho ideato il progetto specifico di 'Digital Personal Branding': l'edizione numero 'zero' di un seminario di formazione sulle tematiche legate al Personal Branding.

Ho progettato e organizzato questo primo workshop formativo in Italia, scegliendo relatori, case histories, location e occupandomi personalmente di siglare le partnership strategiche.

Ho sperimentato il prezioso valore umano nel rapporto diretto con gli speaker, trovandomi di fronte a personalità così forti e differenti. Questo progetto mi ha portato a toccare con mano l'esigenza stringente di conoscere e far conoscere gli aspetti legati a Personal branding e pubbliche relazioni.

- ✓ Ideazione del format
- ✓ Organizzazione evento
- ✓ Posizionamento di prodotto
- ✓ Marketing
- ✓ Partnership strategiche
- ✓ Personal Branding

Philip Kotler Marketing Forum

Consulente di Marketing | Formazione | Partnership strategiche
novembre 2014 - luglio 2015 (9 mesi)

Macerata Area, Italy

Partire da una certezza: Philip Kotler in Italia il 15 Maggio 2015.

Dalla ricerca della Location, alla pianificazione commerciale, passando per la definizione della strategia di marketing: la sfida più grande è stata proprio quella di mettermi in gioco in quel campo che ne avrebbe ospitato il leader indiscusso.

In questa esperienza ho riscoperto il grande valore delle PR, sia offline che online, e ne ho reso il punto di forza dell'evento. Inoltre, l'opportunità di entrare in contatto diretto con Kotler è stata davvero illuminante.

Ho anche imparato cosa 'non fare' in un grande evento: dagli errori si impara e si impara bene, proprio perché diventano un patrimonio su cui ragionare.

- ✓ Marketing

- ✓ Organizzazione eventi
- ✓ Pubbliche relazioni
- ✓ Partnership strategiche (Pirelli, Unicredit, Pomilio, ecc.)

Performance Strategies Italia

Account & Business Developer at Performance Strategies Italia

marzo 2012 - ottobre 2014 (2 anni 8 mesi)

Macerata Area, Italy

Ho lavorato in Performance Strategies per 2 anni, occupandomi di business development. Ho curato processi di sviluppo nella realizzazione di percorsi formativi e organizzazione eventi, perseguendo un modello di eccellenza nella formazione "orientata ai risultati".

- ✓ Business developments
- ✓ Formazione
- ✓ Organizzazione eventi

Master and Skills

Project Manager

novembre 2011 - aprile 2012 (6 mesi)

Roma

In Master and Skills mi sono occupato della progettazione di due master di alta specializzazione: Compliance Management e Marketing&Comunicazione.

Come responsabile del progetto ho costruito modelli e strumenti per presentazioni presso istituzioni, partner e parco clienti e prospect. Mi sono occupato personalmente della selezione dei docenti, delle aziende in partnership e dei collaboratori, curandone tutte le fasi.

In affiancamento a specialisti delle HR, ho seguito la profilazione dei partecipanti ai master e la creazione di opportunità di tirocinio nelle aziende interessate ai profili formati.

- ✓ Compliance management
- ✓ Pianificazione delle attività di Comunicazione
- ✓ Pianificazione dei budget
- ✓ Profilazione
- ✓ Pianificazione delle attività di marketing
- ✓ Organizzazione workshop
- ✓ Progettazione di strumenti di vendita

Università La Sapienza
Consulente di Marketing
novembre 2011 - aprile 2012 (6 mesi)
Rome Area, Italy

Ho lavorato come consulente di marketing presso il Dipartimento MEMOTEF dell'Università La Sapienza occupandomi di sviluppare percorsi formativi manageriali in termini di marketing strategico e operativo.

- ✓ Sviluppo percorsi formativi manageriali
- ✓ Business developements
- ✓ Consulenza marketing strategico
- ✓ Consulenza marketing operativo

Sida Group
Consulente di Formazione | Risorse Umane
luglio 2010 - aprile 2012 (1 anno 10 mesi)
Pinocchio Di Ancona Area, Italy

In qualità di responsabile dei Master, in Sida Group, ho vissuto un'esperienza davvero importante per la mia crescita umana e professionale.

Il valore più importante è stato quello dato dal capitale umano: avevo contatto diretto con i ragazzi e curare il loro percorso formativo, ma anche il rapporto tra le aziende e le risorse umane.

La scommessa più grande è stata quella di conoscere, comprendere e portare sullo stesso tavolo le esigenze delle parti: da un lato le aziende, dall'altro i ragazzi frequentanti il master. Obiettivo: creare opportunità vincenti. E ci sono riuscito.

Il complimento più bello? "Luigi, portami chi vuoi: hai capito perfettamente di chi ho bisogno".

- ✓ Organizzazione percorsi formativi manageriali
- ✓ Gestione del placement e delle carriere junior
- ✓ Selezione accesso percorsi manageriali
- ✓ Networking con aziende, imprese ed enti pubblici
- ✓ Strategie marketing
- ✓ Formazione local manager

Radio&Media
Responsabile Commerciale

settembre 2009 - giugno 2010 (10 mesi)

Macerata Area, Italy

Al termine del Master in Sales&Marketing ho voluto sperimentare dal vivo il funzionamento dei processi di vendita, così ho lavorato per circa un anno in Radio&Media.

Sono arrivato in questa azienda grazie ad una mia passione: Skyline radio&soul. Cercavano un commerciale ed io ero pronto per essere il loro uomo.

- ✓ Gestione vendite
- ✓ Gestione trattivi
- ✓ Negoziazione
- ✓ Relazioni personali

Formazione

MASTER SIDA

master, Sales&Marketing · (2008 - 2010)

Università degli Studi di Macerata

laurea, giurisprudenza