




## INFORMAZIONI PERSONALI



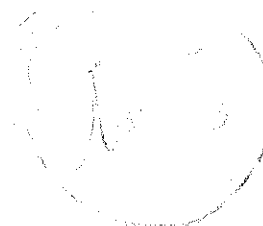
POSIZIONE RICOPERTA

**Giosuè Villano**
 Via dei platani 16, I - 00071 Pomezia (RM)

 +39 3929703345

 [giosue.villano@libero.it](mailto:giosue.villano@libero.it)
 [www.iltuomarketingvincente.it](http://www.iltuomarketingvincente.it)
 Skype gios978

Sesso M | Data di nascita 15/11/1978 | Nazionalità Italiana


**Teacher Trainer, Sales & Account Manager Trainer, Digital Marketing Consultant, Analyst Programmer, System Administrator**

Esperienza pluriennale nel campo della consulenza aziendale ed erogazione corsi di formazione, area comunicazione e marketing. Il mio obiettivo è far crescere le potenzialità di business delle PMI e le competenze all'interno del team di lavoro o aula.

## ISTRUZIONE E FORMAZIONE

11/2012 – 10/2013	<b>Master Universitario di I livello in Antropologia filosofica e forense, criminologia e tecniche investigative avanzate</b> presso Pontificia Facoltà Teologica San Bonaventura e Europa 2010 – Centro studi e formazione (Via del Serafico 1, I - 00142 Roma) conseguito il 21/10/2013 con votazione 93/110. Annoverato tra le iniziative dell'Academic Impact, Ufficio del Segretario Generale delle Nazioni Unite di New York. -Argomento tesi: "GIS: Prevenzione e contrasto alla criminalità". -Stage presso le Istituzioni Internazionali ed Europee di Bruxelles e Maastricht.
11/2006 – 07/2012	<b>Laurea di primo livello in Teorie e pratiche dell'antropologia (Classe N. 38 Scienze Storiche)</b> presso Facoltà di Filosofia, Lettere, Scienze umanistiche e Studi orientali dell'Università degli Studi di Roma "La Sapienza" (Piazzale A. Moro 5, I – 00185 Roma) conseguita il 16/07/2012 con votazione di 100/110. -Argomento tesi: "Intervista a un'immigrata". -Tirocinio universitario presso Museo del brigantaggio di Cellere (VI) e realizzazione di laboratori didattici museali per istituti scolastici.
26/07/2018 – 31/01/2019	<b>Corso Funnel Marketing Formula</b> Progettazione, sviluppo e lancio di sistemi di marketing basati su vari tipi di funnel per acquisire nuovi clienti, aumentare le vendite dei prodotti e servizi e differenziarsi dai concorrenti presso Funnel Company S.r.l. (Via Circonvallazione Nuova, 69, I - 47924 Rimini).
02/12/2017 – 17/03/2018	<b>Corso Tecniche di formazione e didattica digitale</b> tecniche di comunicazione e di gestione dell'aula, strategie di apprendimento per gli adulti, strumenti e tecnologie per la didattica digitale, progettazione didattica per unità di competenza e laboratori di formazione presso Direzione lavoro S.r.l. (Via del mare, 67, I – 00071 Pomezia).
19/12/2016	<b>Certificato Google Eccellenze in digitale</b> percorso di formazione sulle competenze in digitale.
09/2016	<b>Corso Nuove tecniche di vendita e comunicazione</b> presso Atopway Srl (Via Roma 41, I - 40061 Minerbio).
11/01/2016 – 22/01/2016	<b>Corso Comunicazione e Marketing</b> la comunicazione efficace; fondamenti di marketing; strategie di vendita; Google AdWords, Google Trends, Social Media Marketing, Mail Marketing; orientamento professionale e marketing di se stessi; lavori e simulazioni pratiche di gruppo presso Direzione lavoro S.r.l. (Via del mare, 67, I – 00071 Pomezia).
21/01/2008 – 25/01/2008	<b>Corso MS 2310 – Sviluppo applicazioni web con Microsoft Studio.NET</b> presso Elea S.p.A. (Via Lucrezio Caro 63, I – 00193 Roma).
06/2005	<b>Corso "PNL Programmazione Neuro Linguistica - Risveglia la tua eccellenza"</b> presso scuola Colinde Italia.
24/01/2005 – 18/02/2005	<b>Corso di formazione in programmazione Java e J2EE</b> presso Adecco Italia S.p.A.
1992 – 1997	<b>Diploma di maturità Scientifica</b> presso il Liceo Scientifico B. Pascal di Pomezia nell'anno 1997 con votazione di 44/60.

ESPERIENZA  
PROFESSIONALE

01/2019 ad oggi



**Docente Formatore**

*Direzione lavoro S.r.l., Via del Mare, 67, I - 00071 Pomezia (RM)*

- **Docenza** in corsi di formazione professionale.  
Moduli erogati: **"Social Media Marketing e Web Management"**.  
Il Web Management, Marketing 1 to 1, Strategie di Learning Relationship, la Comunicazione, Analisi e strumenti web, Strategie di Web Management, Coinvolgere sui Social Media, Convertire i Visitatori in Lead, Partner e Collaboratori: innovazione e competenze digitali, piattaforme di collaborazione, Webmaster tools.

Attività e settore **Web Marketing Trainer, Training & Work.**

01/09/2018 ad oggi

**Sales & Account Manager Trainer**

*Overplace S.r.l., Via A. Olivetti 24, I - 00131 Roma (RM)*

- **Creazione e attuazione dei piani e delle strategie commerciali;** supporto, **recruiting, formazione e gestione delle risorse aziendali area Sales;** management portafoglio clienti e **fidelizzazione** di quelli già acquisiti.

Attività e settore **Business Consulting, Digital Marketing - Sales - Accounting & Trainer.**

03/04/2017 – 31/08/2018

**Sales & Account Manager Trainer**

*Innovery S.p.a., Via G. A. Resti 63, I - 00143 Roma (RM)*

- **Creazione e attuazione dei piani e delle strategie commerciali;** supporto, **gestione, formazione e responsabilità delle risorse aziendali area Sales;** management portafoglio clienti e **fidelizzazione** di quelli già acquisiti con analisi flessibile e personalizzata dei loro fabbisogni; sviluppo trattative di vendita, formulazione offerte, preventivi e contratti; studio, analisi e tendenze del mercato online, valutazione della concorrenza, interpretazione e formulazione di piani marketing pertinenti.
- **Realizzatore e formatore del 'Corso pratico ed operativo per Consulenti di Web Marketing':** step operativi della consulenza, attività strategiche, gestione del rapporto col cliente, digital marketing model, aspetti legali della consulenza, esercitazioni pratiche.

Attività e settore **Business Consulting, Digital Marketing - Sales - Accounting & Trainer.**

01/03/2016 – 31/03/2017

**Digital Marketing Consultant**

*Atopway S.r.l., Via Roma 41, I - 40061 Minerbio (BO)*

- **Attività di vendita e consulenza alle aziende** nella definizione del piano marketing e comunicazione attraverso: market analysis, competitor analysis e benchmarking. **Gestione della clientela:** acquisizione di nuovi clienti e sviluppo del fidelizzato. **Assistenza post-vendita e risoluzione delle problematiche** relative al servizio/prodotto realizzato.

Attività e settore **Business Consulting, Digital Marketing - Sales & Accounting.**

16/05/2005 – 13/10/2012

**Analyst Programmer (.Net, C++, Visual Basic, Cobol, Unix)**

*Alitalia Servizi S.p.A., Largo Amilcare Ponchielli 6, I - 00198 Roma*

- **Progettazione e sviluppo sistemi informativi.**

Attività e settore **Information & Communication Technology, Airplane transport.**

01/02/2005 – 30/04/2005

**Programmer Consultant**

*Sincro Consulting S.p.A., Via Edoardo D'Onofrio 212, I - 00155 Roma*

- progetto **"Core2 - Customer ORiented Excellence"**. Progettazione e sviluppo nuove banche dati **DB2, batch Cobol** per il supporto alla vendita della rete **Capitalia**.

Attività e settore **Information & Communication Technology, Banking.**

01/08/2002 – 30/09/2004

**Programmer (Visual Basic, C++, Cobol, PL I)**

*Alitalia Linee aeree italiane S.p.A., Via Alessandro Marchetti 111, I - 00148 Roma*

- **sviluppo sistemi informativi.**

Attività e settore **Information & Communication Technology, Airplane transport.**

19/03/2001 – 14/09/2001

**Programmer Consultant**

**CM Infoland Srl, Viale Città d'Europa 39, I - 00144 Roma**

▪ progetto "Storicizzazione dati bancari" presso **Banca di Roma**. Sviluppo, manutenzione programmi in **Cobol** su archivi offline **Db2** per una loro consultazione fino a 10 anni.

Attività e settore **Information & Communication Technology, Banking.**

15/06/2000 – 10/03/2001

**System Administrator**

**Comando Generale Capitanerie di Porto di Roma, Viale dell'Arte 15, I - 00144 Roma**

▪ Installazione, configurazione, gestione e risoluzione problemi per sistemi operativi **Windows**.  
Gestione reti, hardware.

Attività e settore **Information & Communication Technology, Maritime transport.**

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre  
Altre lingue

Italiano

COMPRENSIONE

PARLATO

PRODUZIONE SCRITTA

Ascolto

Lettura

Interazione

Produzione orale

Inglese

(B1) Livello intermedio

(B2) Livello intermedio

(B1) Livello intermedio

(B2) Livello intermedio

(B1) Livello intermedio

Competenze comunicative

Spirito e capacità nella gestione del **lavoro di gruppo** e nella percezione delle **esigenze individuali**. Ho avuto modo di sviluppare queste abilità grazie all'esperienza di **team working** acquisite tramite le diverse esperienze professionali sopra elencate e al corso **Pnl** e comunicazione e marketing. Disponibilità all'**ascolto**, al **confronto** e al **problem solving** acquisite grazie all'esperienza di volontariato presso il Comitato di quartiere di zona e alle esperienze professionali. Buone **capacità comunicative e relazionali** sviluppate sia in ambito universitario in occasione di progetti di gruppo, sia lavorativo in occasione di analisi e sviluppo progetti.

Competenze organizzative e gestionali

Spiccato senso dell'**organizzazione**, definizione delle **priorità** e **responsabilità** acquisita tramite le diverse esperienze professionali sopra elencate nelle quali mi è sempre stato richiesto di gestire le diverse attività rispettando **scadenze** e **obiettivi prefissati**. Competenze perfezionate anche in qualità di Presidente dei seggi elettorali presso il Comune di Pomezia.

Competenze informatiche

Office, Web, Social Media, Web Analytics, Google Ads, Facebook Ads, Cms Wordpress, Seo, Canva, ClickFunnels, Photoshop.  
Sistemi Operativi Windows, Unix, Mvs.  
Sistema informativo geografico ArcGIS di Esri.  
Linguaggi di programmazione Cobol, PL I, C, Sql, Html, Visual Basic, Java, .Net.  
Database DB 2, Access, Oracle, SQL Server.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Patente di guida  
Interessi  
Altro

B, automunito.  
Informatica, web & social network, musica, viaggi, lettura, pittura, giardinaggio, pilates e nuoto.  
Possesso di Partita Iva n° 13784881008;  
Disponibilità a trasferimenti in Italia e all'estero;

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 GDPR 679/16.

In fede

