



# Marco Carena

Marketing Business  
Partner

## CONTATTI

☎ 3485401395

📍 Abbiategrasso (MI)

✉ carena.marco@libero.it

📅 Nato il 22 Aprile 1973

## FORMAZIONE

### Laurea in Economia Aziendale

Università Commerciale Luigi

Bocconi di Milano

Luglio 2000

### Diploma di maturità scientifica

Liceo Scientifico Statale di

Abbiategrasso

Luglio 1993

## CORSI

### Digital Media strategy

Espero Training

### Il Processo di Marketing

Management

SDA Bocconi

### Il Processo di Price

Management

SDA Bocconi

## LINGUE

Inglese: working proficiency

## ESPERIENZE PROFESSIONALI

**RANDSTAD GROUP ITALIA SPA (Agenzia per il Lavoro) | Marketing Business Partner** (a supporto di *Permanent Placement*, *Randstad Technologies* e *Randstad Specialties*, Divisioni specializzate nei principali settori di mercato).

Gen. 2017 – Attualmente ricopro questo ruolo

Il ruolo prevede la gestione, in toto, dei progetti marketing assegnati, nel rispetto degli obiettivi strategici, dei budget e dei timing condivisi con il Marketing Director.

### COMPITI

- Condivisione, con il Marketing Director, della marketing strategy per le «proprie» linee di business ed aggiornamento periodico sull'andamento dei progetti.
- Impostazione e sviluppo dei progetti, dalla pianificazione degli obiettivi alla delivery degli stessi (interagendo direttamente con i fornitori e altri dipartimenti aziendali).
- Definizione, raccogliendo le necessità dei clienti interni, di attività, risorse, timing e budget di marketing.
- Relazione, con i clienti interni, per la raccolta delle loro "esigenze marketing" e la conseguente predisposizione di piani d'azione e contenuti a supporto del business.
- Analisi e monitoraggio del ROI dei progetti conclusi.
- Redazione del marketing plan, per le linee di business di propria competenza.
- Supporto nelle Customer Satisfaction, strutturate per elaborare informazioni utili a migliorare la customer experience.
- Sviluppo, per le "proprie" linee di business, di un piano di comunicazione integrata off line e on line e coordinamento dell'aggiornamento dei relativi materiali di comunicazione.

**OL GROUP SRL (Agenzia per il Lavoro) | Marketing Specialist** (a supporto dei servizi di *Somministrazione di lavoro*, *Permanent Placement* ed *Elaborazione cedolini*).

Gen. 2014 – Dic. 2016

### COMPITI

- Responsabilità nel processo di raccolta e sistematizzazione delle informazioni necessarie all'elaborazione del Marketing Plan annuale del Gruppo.
- Ideazione, sviluppo e monitoraggio delle campagne promozionali riguardanti il lancio di nuovi servizi.
- Training alla Rete di Vendita per i servizi di «propria» competenza.
- Progettazione di campagne commerciali, con individuazione dei target e delle metriche per il monitoraggio.
- Creazione, tramite il supporto di Agenzie di comunicazione, dei materiali promozionali.
- Pianificazione ed organizzazione di eventi (partecipazione a fiere e convegni ed organizzazione di workshop per le aziende clienti).
- Social Media Marketing.
- Partecipazione al team di sviluppo di progetti innovativi: ideazione, progettazione ed implementazione di progetti di fidelizzazione della clientela.
- Supporto nelle attività di reclutamento.
- Gestione della piattaforma di email marketing per l'invio di DEM.

## COMPETENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza dei più comuni applicativi office (in particolare **Excel** e **PowerPoint**). Utilizzo database aziendale.

### **OBIETTIVO LAVORO SPA (Agenzia per il Lavoro) | Marketing Product Manager** (a supporto dei servizi delle Società del Gruppo *Obiettivo Lavoro Paghe, Obiettivo Professional ed Intempo*).

*Gen. 2009 – Dic. 2013*

#### **COMPITI**

- predisporre il product marketing plan
- definire le politiche di prezzo
- supportare la rete di vendita
- formare la rete in merito ai servizi di mia competenza
- creare materiale promozionale
- progettare campagne commerciali ed il relativo monitoraggio
- pianificare ed organizzare eventi (fiere e convegni)

### **OBIETTIVO LAVORO SPA (Agenzia per il Lavoro) | Direttore di Filiali**

*Mar. 2006 – Dic. 2008*

#### **COMPITI**

Nel corso del 2006 start up di diverse filiali (San Donato Milanese, Trezzano s/N e Magenta): assunzione del nuovo personale e sua formazione. In qualità di Direttore delle sedi di Trezzano s/N e Magenta: sviluppo delle filiali attraverso l'analisi dei mercati locali e delle strategie di vendita più adeguate, il supporto ai responsabili commerciali, l'intervento diretto nelle trattative più complesse e nella gestione dei grandi clienti. Elaborazione e sviluppo di progetti complessi relativi alla somministrazione ed alla gestione logistica di personale nei settori sanità ed edilizia. Interfaccia con gli uffici centrali per la risoluzione di problematiche amministrative e legali. Motivazione e coordinamento dei team di filiale tesi al raggiungimento dei budget e degli obiettivi assegnati.

### **ADECCO SPA (Agenzia per il Lavoro) | Direttore di Filiale**

*Nov. 2000 – Feb. 2006*

#### **COMPITI**

Attività commerciale: promozione e vendita dei servizi offerti dall'agenzia (somministrazione di lavoro, ricerca e selezione, ricollocazione professionale, formazione), definizione dei prezzi di vendita (analisi dei costi), elaborazione delle proposte commerciali. Supervisione e coordinamento delle attività svolte dagli altri membri della filiale: ricerca e selezione dei candidati, fatturazione, elaborazione dei cedolini, comunicazioni amministrative ad enti competenti. Rapporti con l'area manager: definizione degli obiettivi di vendita e responsabilità per quanto concerne il raggiungimento del budget stabilito.