



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.