MATTIA CASOTTI, Curriculum Vitae



[redacted]

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Da Aprile 2015 ad oggi: Funzionario Economico – Amministrativo presso Assemblea Legislativa Regione Emilia-Romagna

Attività di organizzazione struttura e commissioni assembleari, comunicazione istituzionale, attività amministrativa e di realizzazione di documenti legislativi. Redazione e studio di bandi pubblici destinate ad imprese ed enti locali. Attività di segreteria.

Da Aprile 2019 ad Ottobre 2019: CRM & Web Marketing Assistant presso Osservatorio Fedeltà – Università degli Studi di Parma

Gestione operativa degli strumenti di gestione e analisi dei dati. Gestione di database clienti, pulizia e aggiornamento periodico. Invio di newsletter e gestione di siti web (CMS). Attività di deduplica e aggiornamento, segmentazione dei contatti, azioni di contatto tramite emailing. Mansioni logistiche di organizzazione eventi, in particolare il Convegno Fedeltà 2019 “Dati, Valore, Fedeltà”

Da Dicembre 2015 a Marzo 2019: Addetto Vendite presso SkiLab2 Febbio di Villa Minozzo

Vendita e Assistenza materiale e abbigliamento invernale da montagna. Partecipazione a Fiere Nazionali per promozione e vendita.

OBIETTIVI PROFESSIONALI

Il mio obiettivo professionale è quello di entrare a contatto con una realtà dinamica, legata al territorio e crescere insieme all'azienda con cui lavoro. Aspiro a ricoprire ruoli che mi permettano di portare un contributo fattivo all'organizzazione del lavoro e alla funzione commerciale di realtà strutturate e dinamiche.

ISTRUZIONE E PERCORSO DIDATTICO

Laurea Magistrale in Trade & Consumer Marketing - Università degli Studi di PARMA
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali
LM-77 - Laurea Magistrale in Scienze economico-aziendali
Titolo della tesi: "*Retailing & Brand Reputation: la protezione del Brand nei processi di Commercializzazione*"
Relatore: Professor Davide PELLEGRINI

Laurea di Primo Livello in Economia e Management / Economia e Marketing – Università degli Studi di Parma
Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali
L-18 - Laurea in Scienze dell'economia e della gestione aziendale
Titolo della tesi: "*Marketing 4.0*"
Relatore: Professor Guido CRISTINI

Diploma di Maturità Tecnico Industriale Elettronica, Informatica e Telecomunicazioni Istituto Cattaneo Dall'Aglio di Castelnovo ne' Monti
Istituto Tecnico Industriale

CAPACITA' E COMPETENZE INFORMATICHE

Ottima conoscenza lato utente ed utilizzo costante pacchetto applicativo Microsoft 365 (già Office 365)

Ottima conoscenza lato utente ed utilizzo quotidiano della navigazione in internet e della posta elettronica con uso di Microsoft Outlook.

Strumenti ICT: ***Microsoft Access*** (gestione Database relazionali); ***Microsoft Power BI*** (analisi aziendale e reportistica); ***Mailchimp*** (email marketing); ***Google Analytics*** (analisi); ***Google ADS*** (promozioni); ***Business Suite*** (gestione campagne Social Media)

SOFT SKILLS

Ho maturato un'ottima capacità di spirito di squadra e nel lavoro di gruppo grazie all'esperienza lavorativa in Regione Emilia-Romagna. Posseggo un'ottima capacità di comunicazione e di integrazione con il pubblico ottenuta grazie al lavoro eseguito continuativamente in vari punti vendita.

Ottime capacità di relazioni con i clienti e datori di lavoro. Mi sono sempre rapportato in modo professionale con enti locali, istituzioni e associazioni di vari settori.

CONOSCENZE E CERTIFICAZIONI LINGUISTICHE

Trinity College London, 2012

Cambridge FIRST, Cambridge Assestment English, 07 Set 2018, **Livello europeo B1**

Attualmente sto frequentando, personalmente, il Corso denominato "**C1 Business Higher**" del Cambridge al fine di ottenere la certificazione europea di livello *C1*.

Posseggo, per quanto riguarda la lingua inglese, **buone** *capacità relazionali*, **ottime** *capacità di comprensione e scrittura*, con un livello, al termine del percorso di Laurea Magistrale, **B2**

SEMINARI, CONVEGNI E ATTESTATI

Dati, Valore e Fedeltà, Università degli Studi di Parma, Parma – 19 Ottobre 2019

Nella XIX Edizione casi, ospiti eccellenti e le ricerche dell'Osservatorio: Google, Nielsen, Unipolsai e molti altri hanno illustrato come creare valore per i clienti partendo dai dati.
Il 90% delle aziende italiane ha un database clienti. Non tutti lo sfruttano, però, e chi lo fa…ha sempre il dubbio di non farlo a dovere.
Sentiamo parlare di data monetization e ci viene il sospetto di essere seduti su un forziere di monete d'oro inaccessibile.

A cura di: Professori Cristina Ziliani e Marco Ieva
Ruolo: CRM e Web Marketing

https://www.osservatoriofedelta.unipr.it/article/2612/istituzionale/il-team/

Marketing Analytics & Business Intelligence – Aprile/Maggio 2022

Corso organizzato da Cisita Parma. Il progetto MARKETING ANALYTICS & BUSINESS INTELLIGENCE forma professionisti in grado di sfruttare la consistente mole di dati scaturita dall'impiego delle nuove tecnologie, ricavandone preziose indicazioni per l'assunzione di decisioni di marketing strategiche e operative. Offre insight e soluzioni creative basate sull'utilizzo dei social media da inserire nel modello di business a supporto degli obiettivi aziendali.

Attestato: https://app.myopenbadge.com/receive/tNKGn-518a8cee452bb5ee2f7038801a85c87d-xyW4E3BZb-11652440101/AQnoYxa-019268a3e40e7b20cae4a4774592c736-PeVwzR-7/public



Soluzioni e servizi per la gestione di canali E-Commerce – Giugno/Luglio 2022

Corso organizzato da Cisita Parma all'interno del percorso volto a promuovere le conoscenze nell'area Information & Communication Technology. Il corso si è focalizzato sull'apprendimento di conoscenze legate al funzionamento dei canali E-Commerce, la loro gestione, UX/UI experience e design, Social E-Commerce e SEO avanzato.

https://drive.google.com/file/d/1MGIRl6bhKkcMtpFb4muLEzQCav6t4vPb/view?usp=sharing

Corso SAP Base – Udemy

https://drive.google.com/file/d/15ICsT5xpMfJLp_5CeiCVBl4TD8TkbGdB/view?usp=sharing

INTERESSI E HOBBY

Fin dalla maggiore età il volontariato ha caratterizzato gran parte del mio tempo libero, permettendomi di crescere personalmente e mettermi al servizio del territorio.

Da 8 anni ricopro il ruolo di Presidente (a titolo puramente gratuito e volontario) di una piccola Associazione di Promozione Sociale del mio paese natio. Grazie a questa esperienza ho maturato la capacità di operare a contatto con una varietà di persone ed anche con il mondo degli enti locali.

Da due anni, sono volontario del Corpo Nazionale Soccorso Alpino e Speleologico nella Stazione Monte Cusna, della Provincia di Reggio Emilia. La montagna, sin da piccolo, è la mia grande passione, in ogni sua sfaccettatura.

Il tempo libero, ove possibile e in aggiunta a quanto già detto, è riempito dalle altre mie 2 grandi passioni: viaggi all'estero "on the road" e cavalli.

Autorizzo il trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003 e dell'art.13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) per le sole finalità connesse al processo di ricerca e selezione.

In fede

Mattia Casotti



Dati aggiornati al mese di Maggio 2023