

Costella Luca

Milano | +39 335 1214777 | luca@costella.it



Ho maturato una carriera ricca di esperienze che mi hanno portato a sviluppare forti *skill* negli ambiti commerciale, marketing e comunicazione.

Fortemente predisposto all'analisi ed alle relazioni interpersonali, sono capace di cogliere dal mercato i segnali di opportunità di business e svilupparne l'implementazione.

Competenze

Sono un libero professionista e collaboro con aziende di settori diversi, sia come *business developer*, sia come consulente e formatore, gestendo progetti mirati a sviluppare opportunità commerciali e rafforzare il posizionamento sul mercato.

All'esordio della mia attività professionale, come consulente nel settore informatico, ho approfondito le capacità di analisi, individuando le esigenze operative dei clienti che necessitavano di implementare o personalizzare applicativi in ambito gestionale.

Come responsabile dell'area commerciale nei settori informatica, consulenza e servizi, ho maturato competenze nella negoziazione, sviluppo e consolidamento dei mercati, definizione di partnership, coordinamento ed implementazione di reti indirette (*reseller*), e gestione di risorse sia dirette, sia a livello interfunzionale.

All'interno dell'area marketing, ho sviluppato progetti di comunicazione definendo sia le linee istituzionali dell'azienda (*brand identity*), sia di prodotto.

Corsi professionali e istruzione scolastica

Ho conseguito il diploma di ragioneria e frequentato il triennio della facoltà di Economia e Commercio presso l'Università Cattolica di Milano.

Ho frequentato corsi di perfezionamento – anche all'Estero – volti ad approfondire tematiche legate alle tecniche di vendita, alla comunicazione ed al comportamento orientato al cliente.

Conoscenza delle lingue straniere

- Inglese e Francese: buono, utilizzate per lavoro e durante i viaggi all'estero.
- Spagnolo: buono, avendo vissuto in Messico per sette anni.

Utilizzo e conoscenza degli strumenti informatici

Uso perfettamente gli applicativi in ambiente Windows e conosco le funzionalità di soluzioni ERP, DWH, BI, CRM, SCM avendole utilizzate ed implementate.

Conosco le funzionalità di soluzioni CMS con le quali gestisco siti web e applicazioni Social che utilizzo anche nei progetti di comunicazione.

Hobby

Mi piace viaggiare e scoprire le abitudini e le usanze dei luoghi che visito.

Adoro la vita all'aria aperta e pratico molte attività sportive: in particolare sono appassionato di sci, escursioni in montagna e vela, dove sono impegnato anche come istruttore.

Dettaglio delle principali attività professionali

Da Gennaio 2010: bOp business Opportunity - www.b-op.it

Progetti di business development.

Come libero professionista, affianco le aziende nella gestione delle attività commerciali, marketing e comunicazione con l'obiettivo di attivare nuovi contatti per sviluppare e rafforzare le opportunità di collaborazione e vendita.

L'attività riscuote da subito grande interesse e in poco tempo vengono avviati progetti in aziende appartenenti a settori diversi, raggiungendo i risultati definiti anche attraverso l'implementazione di nuove strategie.

Da Novembre 2006: ASC Srl - Partner e Sponsor, Commerciale e Marketing - www.pista-asc.it

Società che gestisce le piste e il centro congressi di Vairano (PV) e la scuola Guida Sicura Quattroruote.

Responsabile della gestione e sviluppo delle relazioni con Partner e Sponsor.

Ho definito una nuova politica di collaborazione con i partner che mirava sia ad un maggiore sviluppo della visibilità e comunicazione, sia al coinvolgimento nelle attività in pista, ottenendo un incremento delle aziende partner ed un rafforzamento dei rapporti in essere.

Come responsabile del coordinamento dell'area commerciale ho raggiunto gli obiettivi fissati anche realizzando gli strumenti di report e analisi che hanno permesso di evidenziare i settori target e controllare sia le attività in corso, sia gli scostamenti dagli obiettivi.

Come responsabile del coordinamento dell'area marketing ho impostato la nuova comunicazione aziendale, organizzato gli eventi interni, coordinato l'ufficio stampa e relazioni esterne.

Da Febbraio 2004: IDC Italia Srl - Business Development Manager - www.idcitalia.com

Multinazionale leader nelle ricerche ed analisi del mercato ICT.

Responsabile di un progetto per lo sviluppo delle sponsorizzazioni nell'Area Conferenze e della gestione di un portafoglio clienti per i servizi di ricerca, analisi e consulenza.

Ho attivato nuovi clienti, consolidato e sviluppato i rapporti con quelli assegnati.

Da Maggio 2002: Solgenia SpA - Channel Program Manager - www.solgenia.com

Software house che propone una piattaforma di soluzioni a copertura delle funzionalità aziendali.

Come responsabile del canale ho gestito e sviluppato i rapporti con i rivenditori (circa n.30 reseller) ed i partner strategici. Inoltre ero responsabile del progetto per l'erogazione delle applicazioni in modalità ASP (Application Service Provider)

Ho incrementato di oltre il 20% il numero dei rivenditori e rafforzato i rapporti con quelli affiliati, ho negoziato e siglato importanti accordi di partnership (IBM e Telecom Italia) e portato a termine le prime trattative per progetti informatici in ASP.

Da Gennaio 2001: SKYGEO SpA – Business Development Manager

Società specializzata in soluzioni e-business.

Nel progetto SKYDOMUS (*marketplace* per il settore edile), ho promosso i servizi di carattere informativo, commerciale e le applicazioni business e gestionali in modalità ASP.

Il progetto è partito in pochi mesi riscuotendo l'interesse degli operatori sia per le trattative gestite online, sia per i servizi di comunicazione proposti.

Da Settembre 1998: Revorg Srl - Analista e Sales Engineer - www.revorg.com

Società informatica che svolge attività di consulenza sull'organizzazione e i sistemi.

Avviati e portati a termine con successo progetti informatici nell'ambito delle funzionalità commerciali e logistiche (OSAMA, Heraeus Kulzer).