



Luca Costella

✉ luca@costella.it | ☎ +39 335 1214777 | 📍 Milano



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 e 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 e temporary manager, 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.



ANALISI

Capacità di analizzare contesti e dati per individuare bisogni e opportunità.



RELAZIONI

Predisposizione alle relazioni interpersonali e alla collaborazione.



STRATEGIA

Definizione di strategie efficaci per generare valore e risultati.



IMPLEMENTAZIONE

Trasformo le idee in azioni concrete, affiancando operativamente le aziende.



RISULTATI

Cresco opportunità di business e ne sviluppo l'effettiva implementazione.



ISTRUZIONE SCOLASTICA E CORSI PROFESSIONALI

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 e al comportamento orientato al cliente.



CONOSCENZA DELLE LINGUE STRANIERE

Utilizzate per lavoro e durante i viaggi (ho vissuto in Messico per sette anni)

- **Inglese:** buono
- **Francese:** buono
- **Spagnolo:** buono



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 degli abitanti 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 e formazione commerciale.
- Come libero professionista, supporto e affianco operativamente le aziende nella gestione delle attività commerciali, marketing e comunicazione con l'obiettivo di attivare e gestire 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.
- Direttamente sulle aziende o per conto di società di consulenza, svolgo attività di formazione che approfondisce i momenti operativi dell'attività commerciale, dalla preparazione alla gestione della comunicazione e della telefonata di primo contatto, dall'attivazione alla gestione delle opportunità.
- Elenco di alcune aziende con le quali ho collaborato <https://www.b-op.it/collaborazioni/>.



BUSINESS
DEVELOPMENT



FORMAZIONE
COMMERCIALE



STRATEGIA
E RISULTATI

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 GuidaSicura 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 coordinatore 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 coordinatore dell'area marketing ho impostato la nuova comunicazione aziendale, organizzato gli eventi interni, coordinato l'ufficio stampa e relazioni esterne.



RELAZIONI
E PARTNERSHIP



MARKETING E
COMUNICAZIONE



REPORT E ANALISI

Da Febbraio 2004



IDC Italia Srl – Business Development Manager – www.idcitalia.com

- Multinazionale leader nelle ricerche ed analisi del mercato ICT.
- Responsabile del 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.



RICERCA E
ANALISI DI MERCATO



SVILUPPO
CLIENTI

Da Maggio 2002

Solgenia SpA

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.



PARTNERSHIP
STRATEGICHE



SVILUPPO CANALE
E RISULTATI

Da Gennaio 2001

SKYGEO SpA

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.



E-BUSINESS



SERVIZI E
COMUNICAZIONE

Da Settembre 1998

REVORG

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).



ANALISI E
SOLUZIONI IT



PROGETTI
COMPLETATI

