

INFORMAZIONI PERSONALI

Gioachino Lauricella



📍 Via Vittorio Veneto 1/I, 35028 Piove di Sacco (Italia)

☎ +39 329 4414441

✉ gioachino.lauricella@gmail.com

🌐 www.gioachinolauricella.it
www.litteranet.it
<https://www.linkedin.com/in/gioachino-lauricella/>
<https://www.facebook.com/gioachino.lauricella>

💬 Skype gioachino lauricella

👤 Sesso Maschile | 📅 Data di nascita 26/11/1971 | 🇮🇹 Nazionalità Italiana

📄 P. IVA – 05150740289

📄 CODICE FISCALE – LRCGHN71S26B602A

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

25/03/2014–alla data attuale

Owner and Founder

LitteraNet di Gioachino Lauricella, Piove di Sacco (Italia)

Consulenze aziendali per:

- Contenuti per Sito Web, Blog, Social e Newsletter;
- Studio, progettazione e creazione di strategie di Web Marketing;
- Studio, progettazione e realizzazione di Siti Web;
- Studio, progettazione, creazione e realizzazione di Campagne Advertising sui Social;
- Studio, progettazione, creazione e realizzazione di Campagne Advertising su motori di ricerca;
- Studio, progettazione, creazione e realizzazione di Progetti Formativi;

Consulente, partner formativo e docente presso C.E.Ve. (Centro Edili Venezia). Ente paritetico territoriale unificato (C.P.T. - C.F.M.E.A. Scuola Edile) per la formazione e la sicurezza per l'industria edilizia e affini della provincia di Venezia

Web Marketing per le professioni dell'edilizia

Digitalizzazione Industria 4.0

- Corsi riqualificazione professionale;
- Formazione Interna Staff C.E.Ve.;
- Corso Excel Base Ecdl;
- Corso Excel Intermediate Ecdl;
- Corso Word Base Ecdl;
- Corso Word Intermediate Ecdl.

Docente presso Twentyp Laboribus

- Corso Digital Marketing;

- Nozioni CSS e HTML base;
- Analisi concorrenza;
- Content Marketing;
- Costruzione di una Strategia di Marketing.

Docente presso E.B.V.F. (Ente Bilaterale Veneto e Friuli Venezia Giulia)

- Corso Excel Advanced.

01/07/2018–alla data attuale **Founder & Co-Owner**

AzotoLad Digital Academy, Marghera (Italia)

AzotoLab Digital Academy consulenze ed alta formazione per aziende, liberi professionisti, startup e dipendenti.

- Web Marketing (Docente)
- Social Media Marketing (Docente)
- Sviluppo siti web
- Grafica
- Advertising Online (Docente)
- Consulenze per attività di Marketing online ed offline.

06/11/2011–30/05/2018 **Shopkeeper Area Vendite Ikea**

Ikea Italia, Store di Padova (Italia)

Mansioni svolte:

Responsabile di una o più aree di vendita all'interno del negozio, gestione dei processi, delle attività e delle risorse economiche ed umane per la propria area di responsabilità.

Supporto del Sales Manager/Deputy Sales Manager di negozio, sviluppo dell'Action Plan Annuale per la propria area di vendita al fine di realizzare gli obiettivi commerciali stabiliti dal Business Plan di negozio.

Dialogo con i referenti di funzione per quanto riguarda le attività sul prodotto.

Monitoraggio costante della concorrenza ed i trend del mercato locale, partecipazione attiva alla preparazione del Commercial Calendar Locale.

Formatore Referente

Mansioni svolte: rilevamento e analisi del fabbisogno formativo delle persone, dei gruppi, all'interno dell'organizzazione.

Raccolta delle richieste di formazione e in base a queste, formulazione di proposte concrete di percorsi formativi.

Progettazione e pianificazione dei servizi e dei prodotti formativi come corsi, workshop, materiali didattici, guide, ecc.

Coordinamento, organizzazione e monitoraggio delle attività di formazione dalla composizione dell'aula alle scelte metodologiche, strumentali e gestionali. Erogazione del percorso formativo, in presenza o a distanza. Valutazione dell'intero percorso di formazione

al fine di migliorare il servizio offerto, innovamento e miglioramento del prodotto/servizio offerto, secondo standard di qualità.

01/10/2002–05/11/2007 **Capo Settore Commercio**

Leroy Merlin Italia, Store di Marghera (Italia)

È il manager di un settore merceologico, delle risorse economiche e delle risorse umane, guida una squadra di collaboratori e sviluppa il commercio con l'obiettivo di soddisfare i clienti dei suoi reparti.

Realizza azioni commerciali e manageriali coerentemente con le linee strategiche dell'impresa e il piano di sviluppo del negozio, ottimizzando le performance economiche del suo settore.

Elabora gli obiettivi e il budget, analizzando l'andamento economico dei suoi reparti.

Gestisce, in autonomia e responsabilità, le politiche di prezzo, marginalità, assortimento, promozioni ed offerta commerciale costruite per i clienti.

Seleziona e guida la sua squadra, motivandola e organizzandone il lavoro e la formazione.

Competenze sviluppate per il ruolo di Capo Settore Commercio:

- Visione strategica del reparto commerciale;
- Gestione economica della performance;
- Gestione manageriale di accompagnamento e sviluppo della squadra.

Formatore Referente

Mansioni svolte:

Rilevamento e analisi del fabbisogno formativo delle persone, dei gruppi, all'interno dell'organizzazione.

Raccolta delle richieste di formazione e in base a queste, formulazione di proposte concrete di percorsi formativi.

Progettazione e pianificazione dei servizi e dei prodotti formativi come corsi, workshop, materiali didattici, guide, ecc. Coordinamento, organizzazione e monitoraggio delle attività di formazione dalla composizione dell'aula alle scelte metodologiche, strumentali e gestionali. Erogazione del percorso formativo, in presenza o a distanza. Valutazione dell'intero percorso di formazione al fine di migliorare il servizio offerto, innovamento e miglioramento del prodotto/servizio offerto, secondo standard di qualità.

01/06/1999–28/09/2002 **Consigliere di vendita**

Bricocenter Italia, Store di Marghera (Italia)

- Formatore negozio;
- Contatti e gestione fornitori.

1994–30/05/1999 **Responsabile merchandiser**

Leader S.R.L., Crema (Italia)

Gestione rete merchandiser Veneto, per le provincie di Padova, Venezia, Treviso. Società seguite: Lafarge, Osram, Rhea, Sylvania, etc., all'interno di aziende della GDO.

Fra le competenze maturate, extra commerciali, le più rilevanti sono: la gestione degli ordini per categorie merceologiche e l'organizzazione e la gestione di eventi fieristici.

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

01/03/2019-01/03/2021 **WMI Academy**

WMI (Web Marketing Strategico) per professionisti nel mondo del Web Marketing di Alessandro Sportelli e Manuel Faè, Bologna (Italia).
Si tratta di un percorso formativo relativo alle attività di Marketing online ed offline di un'azienda.

Fondamenti di Marketing Digitale

Google – Data di rilascio Gennaio 2019

Certificazione Email Marketing

Sendinblue – Data di rilascio Ottobre 2021

Google Analytics Avanzato

Google – Data di rilascio Settembre 2021

Workshop Facebook Avanzato

Veronica Gentili, Treviso (Italia)

Approfondire la conoscenza di Facebook e delle sue dinamiche per imparare a produrre post e campagne performanti e con contenuti originali.

Formazione STRATEGIC ADVERTISING

Studio Samo, Bologna (Italia).

Corso Superman Vendita

Metodo Merenda di Frank Merenda, Parma (Italia).

Perito tecnico commerciale

Istituto Tecnico Commerciale Luigi Pirandello, Canicattì (Italia).

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	B1	B1	A2	A2	B1
Francese	B1	B1	A2	A2	A2

Livelli: A1/A2: Utente base - B1/B2: Utente intermedio - C1/C2: Utente avanzato
[Quadro Comune Europeo di Riferimento delle Lingue](#)

Competenze comunicative

Ottime competenze comunicative sviluppate nel corso delle varie esperienze professionali sia come responsabile commerciale sia come gestore di risorse umane da motivare e coinvolgere.

Competenze acquisite anche con la partecipazione a numerosi corsi relativi alla comunicazione e gestione dei gruppi.

Competenze organizzative e gestionali

Doti di leadership sviluppate nella gestione delle squadre.

Competenze organizzative e gestionali sviluppate in tutte le esperienze lavorative gestendo sistemi complessi e squadre numerose.

Competenze professionali

Leadership, che esercito da più di un decennio grazie ad uno stile gestionale votato all'ascolto e alla responsabilizzazione del personale di vendita che gestisco.

Orientamento agli obiettivi, dimostrato grazie ai risultati di vendita ottenuti negli anni.

Apprendimento permanente, per aumentare le mie conoscenze e formare chi lavora nella mia squadra.

Buone capacità di problem solving e gestione degli eventi.

Gestione e pianificazione degli eventi nel medio/lungo periodo.

Negoziazione, dote che ho sviluppato attraverso anni di gestione di consulenti di vendita.

Competenze tecniche

Utilizzo piattaforme CMS WordPress e PrestaShop

Utilizzo piattaforme di gestione della pubblicità su Google Ads e Facebook

Utilizzo piattaforme di analisi statistiche come Google Analytics, Google TAG Manager, ecc.

Utilizzo piattaforma Adobe nello specifico dei programmi Photoshop, Adobe Illustrator, InDesign, XD, Dreamweaver.

Utilizzo piattaforme di Web Marketing come SEO Zoom, SEMRush, Ahrefs Site Explorer, Screaming Frog SEO Spider Tool, AnswerThePublic.com, Adplyfy, Crm Online, piattaforme di Email Marketing.

Competenze digitali

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato

Livelli: Utente base - Utente intermedio - Utente avanzato
[Competenze digitali - Scheda per l'autovalutazione](#)

Buona padronanza della suite Office, in particolar modo dei tool Excel, Word e Power Point.

Buona padronanza dei programmi per l'elaborazione digitale delle immagini come PhotoShop, Illustrator, InDesign e Canva.

ULTERIORI INFORMAZIONI

Dichiarazione Personale

Mi chiamo Gioachino Lauricella, sono un libero professionista consulente e docente nel campo dell'Industrializzazione 4.0, del Web Marketing e di tutto quello che lo circonda.

Mentre frequentavo la facoltà di lettere dell'Università Ca' Foscari di Venezia, sono entrato nel mondo del commercio, esattamente della GDO (Grande Distribuzione Organizzata), prima per coprire gli studi e poi per lavorarci dentro, collaborando con importanti multinazionali, seguendo progetti sia in area vendite che in area formazione.

Di quel mondo ho sempre apprezzato il contatto con i clienti, amo stare in mezzo alle persone, dialogare, confrontarmi, crescere con loro; altro aspetto importantissimo è il tempo che in quella realtà viene dedicato alla formazione, che sia in e-learning, in aula, sul campo, tutto questo con l'obiettivo di far crescere e rendere autonome tutte le persone interessate.

Oltre a seguire aree commerciali di diversa natura, sviluppando strategie di vendita all'interno dei vari punti vendita, mi sono occupato direttamente di formazione, prima all'interno dello store e poi a livello nazionale, entrando a far parte del team formazione.

In quegli anni, comunque, non ho mai abbandonato il mio indirizzo umanistico, dove sono cresciute e si sono arricchite le mie passioni: la lettura, il teatro, il cinema e la scrittura.

Mescolando commercio e scrittura cresce in me la curiosità per il WEB MARKETING, le parole, abbinate ad una corretta strategia di marketing, basata sull'analisi del mercato e dei competitor, su un corretto utilizzo degli strumenti messi a disposizione dal web, rappresentano la chiave per scardinare la porta della diffidenza e della ritrosia; di conseguenza trasferire la parola su carta, in questo caso su un sito, un blog, una home page, diventa fondamentale.

"Tutti sanno scrivere, pochi con la scrittura sanno ottenere risultati concreti"

La curiosità per il WEB MARKETING cresce e si concretizza, diventando il mio lavoro.

Sono appassionato di scrittura e di tutti quei processi che la legano al mondo del Marketing sia online che offline.

Realizzo contenuti per social network, siti web, blog, newsletter, inoltre studio, progetto e creo strategie di Web Marketing.

Sono felicemente sposato e papà di due meravigliosi bambini, adoro trascorrere il tempo libero con la mia famiglia per ricaricare le batterie e giocare con loro.

CANALI SOCIAL

<https://www.facebook.com/gioachino.lauricella>

<https://www.linkedin.com/in/gioachino-lauricella/>