

Elisa Cortello

Marketing B2B & Bid Manager | B2B Sales | Partnership & Business Development



ecortello@gmail.com

+393284990651

Milano

linkedin.com/in/elisacortello

Professionista B2B con oltre 10 anni di esperienza nello sviluppo commerciale, nella gestione di partnership strategiche e nel marketing orientato alle vendite. Specializzata in lead generation, CRM e formazione partner, con un approccio strutturato e orientato al risultato. Esperienza consolidata in gare pubbliche e private, gestione di partnership con enti e associazioni di rilievo e implementazione di strategie di cross e upselling su clienti esistenti.

ESPERIENZA LAVORATIVA

Marketing B2B & Bid Manager

Triboo Group

05/2023 - Presente

Milano

Risultati/Compiti

- Sviluppo commerciale B2B: generazione di nuovi lead e opportunità tramite strategie di inbound marketing e campagne di lead generation strutturate. Analisi e reporting delle attività di marketing e partnership, con proposte di azioni correttive per il miglioramento delle performance commerciali.
- Gestione partnership strategiche: consolidamento di accordi con associazioni di categoria e enti di rilievo (Confimprese, Assocalzaturificio, Promos Italia) per potenziare la rete commerciale e creare pipeline di vendita qualificata.
- Creazione della Triboo Academy: programma di formazione digitale per la crescita delle competenze digitali ed export delle PMI italiane, curandone la strategia, la progettazione dei moduli e la gestione dei partner formativi e tecnologici.
- Gestione e ottimizzazione del CRM (Salesforce Marketing Cloud certificata) con implementazione di workflow di cross-selling e upselling, per incrementare il valore dei clienti esistenti.

Customer Relationship Manager - B2B Marketing

Triboo Group

12/2018 - 05/2023

Risultati/Compiti

- Gestione del CRM aziendale Microsoft Dynamics 365 e Active Campaign
- Generazione di nuovi Lead attraverso un piano di Inbound Marketing
- Responsabile Marketing B2B del gruppo e gestione eventi formazione
- Costruzione di workflow per crossselling e upselling clienti esistenti

Relatrice Master Retail Brand & Sales Management

Università IULM

01/2018 - 10/2021

Relatrice in CRM & Marketing B2B management

Client Relationship Manager

Boraso

01/2018 - 12/2018

COMPETENZE

Sales B2B

Business Development

Partnership Management

Lead Generation

CRM (Salesforce, Microsoft Dynamics 365)

Marketing Strategy

Event Management

Tender & Gare Pubbliche/Private

Formazione Partner

PR

LANGUAGES

Inglese

Professional Working Proficiency

Francese

Limited Working Proficiency

Arabo

Elementary Proficiency

INTERESTS

Thè & Tisane

Fotografia

ESPERIENZA LAVORATIVA

Responsabile CRM & Inbound Marketer

Boraso

06/2015 - 12/2017

Email Marketing & Community Specialist

Boraso

09/2013 - 06/2016

CERTIFICATES

Salesforce Marketing Cloud

Hubspot

Google Analytics

Linkedin Marketing Strategy

ISTRUZIONE

Laurea in Relazioni Pubbliche e Comunicazione d'Impresa

Università IULM

Milano

Executive Master in Big Data & Business Analytics

Business School Il Sole 24 Ore

01/2018 - 12/2018

Master in Digital Marketing & Communication

Business School Il Sole 24 Ore

01/2012 - 12/2012

Firmato:

