



DALILA D'ALLOCCO

ADVISOR MARKETING STRATEGICO e
COMMERCIALE - SALES TRAINER
www.daliladalocco.it

PERSONAL INFORMATION

Data di Nascita: 03 - 09 - 1994 Foggia (FG)
Residenza: Foggia, Via M.A. Fini 12 - E

PERSONAL BACKGROUND

Intuizione e Strategia
Ecco chi sono e cosa posso fare per te!

Intuisco presto che il mio futuro sarà il Marketing. Scelgo di studiare e laurearmi in Economia e Finanza per dare solide basi aziendali alla mia passione.

Il marketing, per me, è il mondo in cui posso coniugare scienza e creatività.

Grazie ad un Master in Sales & Marketing Management e a esperienza sul campo come Sales & Marketing Account in alcune aziende pugliesi consolido le mie competenze e comprende che svolgere consulenze per le PMI è il vestito migliore da indossare.

Empatia, problem solving, operatività e creatività ed estremo ordine procedurale sono gli elementi che porto sempre con me.

Da consulente di marketing strategico il mio obiettivo è creare una strategia, partendo dalla storia dell'azienda e da Sales Account il suo ruolo è quello di seguire l'imprenditore o i liberi professionisti passo dopo passo nella impostazione della strategia delineata.

Il mio motto? Think out the box

RUOLI E TIMING ESPERIENZA

Sales & Consulente Marketing = 2017 ad oggi
Formatrice vendita = 2018 - ad oggi

CONTACT INFORMATION

Cell: 395 - 3597570
dalloccodalila@gmail.com
www.daliladalocco.it

FORMATRICE PER...

- Aziende:
 - Masseria Pietrafitta (formazione commerciale)
 - Corte Corona (formazione commerciale)
 - Peperone in Città (formazione commerciale)
 - Digital Growth

- Comune di Vieste
- Comune di Peschici
- Progetto incubatore d' impresa
- Grani Digitali
- Università di Foggia
- Ufficio Placement

- Camera di Commercio di Foggia

- Honda Motors - ufficio R&D
- Deloitte
- Fiera Milano
- Formatec
- Apulia Hotel

EVENTI

- SUMMER WINE 2022 (relatrice ed esperta marketing)
- OPEN FOGGIA (evento by Marketing Movers - supporto commerciale e marketing)
- OPEN MANFREDONIA (evento by Marketing Movers - supporto commerciale e marketing)
- JOB IN VIESTE (evento by Marketing Movers - supporto commerciale e marketing)
- GRANI DIGITALI - INCUBATORE D'IMPRESA (project management)

PRESS & BOOK

- **"30 giorni da commerciale" di Luigi de Seneen**
Libro Manifesto, riassunto di uno dei corsi più impattanti che Marketing Movers svolge all'interno delle aziende, che si propone come obiettivo quello di riportare al centro delle attività aziendali la figura del commerciale.

- **Foggia Today**
ECONOMIA Dalila D'Allocco, la giovane consulente tornata a Foggia per far crescere giovani e imprenditori: "C'è tanto da fare sull'educazione al marketing"



DALILA D'ALLOCCO

ADVISOR MARKETING STRATEGICO e
COMMERCIALE - SALES TRAINER
www.daliladalocco.it

PERSONAL INFORMATION

Data di Nascita: 03 - 09 - 1994 Foggia (FG)
Residenza: Foggia, Via M.A. Fini 12 - E

PERSONAL BACKGROUND

Intuizione e Strategia
Ecco chi sono e cosa posso fare per te!

Intuisco presto che il mio futuro sarà il Marketing. Scelgo di studiare e laurearmi in Economia e Finanza per dare solide basi aziendali alla mia passione.

Il marketing, per me, è il mondo in cui posso coniugare scienza e creatività.

Grazie ad un Master in Sales & Marketing Management e a esperienza sul campo come Sales & Marketing Account in alcune aziende pugliesi consolido le mie competenze e comprendo che svolgere consulenze per le PMI è il vestito migliore da indossare.

Empatia, problem solving, operatività e creatività ed estremo ordine procedurale sono gli elementi che porto sempre con me.

Da consulente di marketing strategico il mio obiettivo è creare una strategia, partendo dalla storia dell'azienda e da Sales Account il suo ruolo è quello di seguire l'imprenditore o i liberi professionisti passo dopo passo nella impostazione della strategia delineata.

Il mio motto? Think out the box

CONTACT INFORMATION

Cell: 395 - 3597570
daloccodalila@gmail.com
www.daliladalocco.it

CAREER SUMMARY

2021 - AD OGGI

Dalila D'Allocco - www.daliladalocco.it

ADVISOR MARKETING STRATEGICO E COMMERCIALE - SALES TRAINER

Aiuto le aziende, liberi professionisti ed imprenditori a sviluppare strategie per raggiungere i propri obiettivi di business attraverso il Marketing Strategico Commerciale.

Le mie attività

- 💡 Consulenza Marketing Strategico e Commerciale
- 💡 Sales Trainer
- 💡 Formatore Rete Vendita
- 💡 Formazione Sales & Marketing

2020 - AD OGGI

Octobit - www.octobit.com

ADVISOR/CONSULENTE MARKETING STRATEGICO E COMMERCIALE PER OCTOBIT E CONSULENZA MARKETING STRATEGICO AI CLIENTI DI OCTOBIT

Octobit è uno studio di creativi, specializzati nel design e comunicazione visiva. Siamo in Puglia, a Foggia, nel cuore della Capitanata. Progettiamo brand iconici, packaging, campagne di comunicazione online ed offline. Realizziamo siti web e attività sui social media. Raccontiamo storie attraverso spot video, fotografia in studio e reportage. Affinché aziende, enti, istituzioni ed associazioni raggiungano i loro obiettivi.

- 💡 Strategia e Attività Commerciale di Octobit
- 💡 Consulenza Strategica Marketing e Commerciale per i Clienti

LUGLIO 2022 - LUGLIO 2023

Creative@Hubs - [www.https://greece-italy.eu/rlb-funded-projects/creativehubs/](https://greece-italy.eu/rlb-funded-projects/creativehubs/)

RICERCATRICE PROFILO A: 'ANALISI ECONOMICA E RASSEGNA DELLO STORYTELLING ALIMENTARE

Il primo osservatorio dei Mercati Agroalimentari e dell'industria creativa. Progetto Europeo Italia - Grecia.

Di cosa mi occupo in CreativeHubs ?

- 💡 Ricerca e Analisi
- 💡 Coordinatore e Responsabile comunicazione
- 👉 Consulenza
- 🟡 Informazione
- 🌐 Network Generator



DALILA D'ALLOCCO

ADVISOR MARKETING STRATEGICO e
COMMERCIALE - SALES TRAINER
www.daliladalocco.it

IL MIO METODO: SMETTILA DI VENDERE

■ Primo step: strategia e mindset

Valuto il sistema vendita e marketing e che questi siano ben strutturati, ma soprattutto che l'imprenditore e tutto il suo team siano predisposti a questo tipo di approccio.

■ Secondo step: la strategia

L'output è rappresentato da una Mappa, un Piano, che definisce un'operatività declinata su progetti On Line e Off line (branding, produzione di siti web, social, advertising, content marketing, organizzazione eventi e formazione) grazie al team di professionisti di Marketing Movers e Octobit Creative Studio

■ Terzo step: formazione e sales coaching.

Formazione Commerciale: fare il commerciale richiede conoscenze tecniche, che vanno adattate alle esigenze del business (processi e procedure sales).

Il Sales Coaching mira a supportare l'imprenditore, i commerciali o i liberi professionisti a realizzare scelte e decisioni strategiche.

E' un'attività a medio e lungo termine, che prevede affiancamento diretto e temporary management.

In cosa credi?

In un Marketing che strizzi l'occhio al Commerciale.

Nei dati e nella loro interpretazione per prendere decisioni strategiche.

Nelle persone e nelle relazioni, che sono alla base di qualsiasi attività di Vendita, Comunicazione e Promozione.

A cosa porta questo approccio?

La visione integrata tra marketing e commerciale consente di seguire tutti gli step: dalla creazione del contatto, alla trasformazione in lead e quindi cliente. Inoltre, questa "collaborazione sinergica" delle due aree ottimizza gli investimenti, pone attenzione al parco clienti e ne migliora l'acquisizione e individua nuove opportunità di business.

Parlemo di Marketing, di Commerciale, di Gestione delle Obiezioni, di Problemi, ma soprattutto Soluzioni ricorrenti in questi ambiti. Sarà un piacere condividerle con te!

CAREER SUMMARY

2020 - 2023

Marketing Movers - www.marketingmovers.it

DIRETTORE COMMERCIALE & CONSULENTE
MARKETING & SALES AI CLIENTI DI MARKETING
MOVERS

Marketing Movers si occupa di Sviluppo di Business attraverso il marketing strategico. Gli interventi sono focalizzati al coordinamento sales e marketing per l'ottimizzazione delle attività e degli investimenti.

Di cosa mi occupo in Marketing Movers?

- 💡 Strategia e Attività Commerciale di Marketing Movers
- 💡 Coordinatore e Formatore Key Accounting Clienti
- 💡 Consulenza Strategica Marketing e Commerciale per i Clienti

2020- 2021 (START UP)

Slidinglife - www.slidinglife.com

CONSULENZA COMMERCIALE 12 MESI

Slidinglife è attualmente il più importante punto di riferimento in Italia per supportare le persone in ogni fase della separazione o divorzio riducendo tempi, costi e stress.

Lo facciamo attraverso i mezzi che ci offrono le nuove tecnologie e un team preteso all'innovazione, oltre che con un approccio empatico, human to human, in pieno stile Slidinglife.

Di cosa mi occupavo in Slidinglife?

- 💡 Strategia e Attività Commerciale di Slidinglife
- 💡 Key Accounting Professionisti Iscritti



DALILA D'ALLOCCO

ADVISOR MARKETING STRATEGICO e
COMMERCIALE - SALES TRAINER
www.daliladalocco.it

FORMAZIONE EROGATA

-APULIA HOTEL

formazione al Personale area Sales & Marketing per il turismo

-TREEFFECOOP

formazione al Personale area Sales & Marketing per l'agricoltura, strutturazione dei processi e Marketing Plan.

-MARKETING MOVERS

Formazione Sales & Marketing per le aziende clienti tra cui: Fiera Milano, Honda Motors, Formatec e altre aziende clienti.

FORMAZIONE PERSONALE

RBA - Business School of Management (Radar Consulting Italia)

May 2019 - Jan 2020

MASTER IN SALES & MARKETING MANAGEMENT

Laurea in Economia, Mercati e Sviluppo (L33)

2013 - 2016

VOTAZIONE: 110 E LODE / 110 E LODE

UNIVERSITÀ "G. D' ANNUNZIO" DI PESCARA

LINGUE

-MADRE LINGUA ITALIANA

-INLESE: B1 LEVEL CAMBRIDGE CERTIFICATION

-FRANCESE: LIVELLO SCOLASTICO BASE

CONTACT INFORMATION

Cell: 395 - 3597570
dalloccodalila@gmail.com
www.daliladalocco.it

CAREER SUMMARY

2019 - 2020

TREFFE COOP - www.trefcoop.it

SALES & MARKETING ACCOUNT

Treeffe coltiva e commercializza frutta e ortaggi a livello nazionale, ma anche e soprattutto a livello europeo. Alla tradizione si è affiancata l'innovazione, il rispetto per la natura e l'attenzione al consumatore.

Di cosa mi occupavo in Treeffe?

- 💡 Strategia e Attività Commerciale di Treeffe Coop
- 💡 Key Accounting Clienti
- 💡 Formazione Sales & Marketing Team

2017 - 2019

Apulia Hotel - www.apuliahotel.it

SALES & MARKETING ACCOUNT

La prima catena di hotel del Sud Italia: creare esperienze autentiche per gli ospiti, opportunità per i team member, valore per i proprietari e un impatto positivo per le comunità.

Di cosa mi occupavo in Apulia Hotel?

- 💡 Strategia e Attività Commerciale di Apulia Hotel
- 💡 Key Accounting Clienti
- 💡 Formazione Sales & Marketing al Team
- 💡 Analisi, elaborazione Tariffe e Strategie - Focus Commerciale
- 💡 Strutturazione piano strategico - Focus Marketing
- 💡 Piano Attività nei processi aziendali di Customer Care - Loyalty

AUTORIZZO IL TRATTAMENTO DEI MIEI DATI PERSONALI
AI SENSI DEL DLGS 196 DEL 30 GIUGNO 2003 E DELL'ART.
13 GDPR