



europass

**Giovanni Giaccio**

**Presentazione:** Sono un libero professionista molisano. Sono una partita IVA convinta della propria scelta: solo attraverso il freelancing riuscirò a sfidarmi continuamente in diversi contesti, passando dal copywriting alla strategia, dalla creazione di contenuti alla formazione in aula, in azienda o a scuola. Credo che ogni progetto abbia un valore unico da raccontare, una storia. È proprio questo ciò che provo a fare da sempre, creando la giusta strategia di contenuto e cercando di far capire ai clienti che il web non è il posto in cui "urlare il proprio io", ma è una piazza in cui è fondamentale saper ascoltare e conversare, per raggiungere gradualmente i propri obiettivi di business.

## • ESPERIENZA LAVORATIVA

10/10/2017 – ATTUALE Agnone, Italia

### **CONSULENTE E FORMATORE DI DIGITAL MARKETING GIACCIO GIOVANNI**

- Content strategy;
- Consulenza di digital marketing;
- Ricerca parole chiave;
- Creazione e pianificazione calendario editoriale;
- Content creation;
- Content editing;
- E-mail marketing e newsletter;
- Copywriting;
- Formazione in aula, azienda e online;
- Gestione e settaggio HubSpot;
- Gestione della Marketing Automation;
- Consulenza di Content Marketing;
- Consulenza di Inbound Marketing;
- Consulenza di Local Marketing;
- Project Management.

Partita IVA: 00956960942

15/10/2021 – ATTUALE Agnone, Italia

### **ANIMATORE TERRITORIALE COMUNE DI AGNONE - PROGETTO SNAI**

- Ricerca parole chiave;
- Creazione e pianificazione calendario editoriale;
- Content strategy;
- Content creation;
- Content editing;
- E-mail marketing e newsletter;
- Copywriting;
- Comunicazione interna;
- Comunicazione esterna;
- Media Relationship;
- Gestione ufficio stampa.

11/2021 – 06/2022 Guglionesi, Italia

### **ESPERTO ESTERNO IN DIGITAL MARKETING ISTITUTO OMNICOMPRESIVO DI GUGLIONESI**

- Responsabile del PCTO in Digital Marketing per l'A.S. 2021-2022

04/11/2021 – ATTUALE Milano, Italia

**DOCENTE DI DIGITAL MARKETING** CONSORZIO DI FORMAZIONE PROFESSIONALE PER LE  
TECNOLOGIE AVANZATE

---

- Responsabile dei moduli di Digital Marketing, Content Marketing, E-mail Marketing, Copywriting, Marketing Automation.

30/03/2021 – ATTUALE Milano, Italia

**DOCENTE SIRENTE SRL - ACADEMYQUE**

---

- Responsabile del modulo di Content Marketing per il Master in Digital Advertising Post laurea, tenuto dalla scuola di formazione.

17/03/2021 – 28/05/2021 Guglionesi, Italia

**ESPERTO ESTERNO IN DIGITAL MARKETING** ISTITUTO OMNIDIRETTIVO DI GUGLIONESI

---

- Responsabile del PCTO in Digital Marketing per l'A.S. 2020-2021

01/03/2019 – 30/04/2019 Agnone, Italia

**DOCENTE ESPERTO ORDINE DEI GIORNALISTI DEL MOLISE**

---

Ho tenuto un ciclo di lezioni per gli studenti dell'ultimo anno di scuola superiore mirate a definire il ruolo dell'informazione in contesti locali e nazionali, il ruolo del giornalista nei vari contesti; a tal proposito abbiamo toccato argomenti come il diritto dell'informazione, il diritto d'immagine e di privacy dei cittadini. A ciò abbiamo aggiunto topic quali il fact-checking, le tecniche di click-baiting e così via. Abbiamo inoltre definito alcuni concetti generali sul mondo della comunicazione, del marketing dei contenuti e dell'influencer marketing, definendo in linea generale il nuovo contesto comunicativo e informativo attuale.

01/04/2019 – 30/04/2021 Zurigo, Svizzera

**CONTENT MARKETING MANAGER** YOURTARGET.CH AG

---

- Ricerca parole chiave;
- Content strategy;
- Creazione e pianificazione calendario editoriale;
- Content Management;
- Client Management;
- Team management (dei copywriter);
- Content editing;
- Ideazione, redazione testi e invio di newsletter;
- Formazione dei clienti e del team di copywriter;
- Predisposizione e coordinamento webinar;
- Redazione articoli;
- Gestione e settaggio HubSpot;
- Settaggio workflow automatizzati.

01/04/2018 – 30/03/2019 Zurigo, Svizzera

**CONTENT MARKETING MANAGER** YOURTARGET.CH BY SABRINA PRINCIGALLI

---

- Ricerca parole chiave;
- Content strategy;
- Creazione e pianificazione calendario editoriale;
- Content Management;
- Client Management;
- Team management (dei copywriter);
- Content editing;
- Ideazione, redazione testi e invio di newsletter;
- Formazione dei clienti e del team di copywriter;
- Predisposizione e coordinamento webinar;
- Redazione articoli;
- Gestione e settaggio HubSpot;
- Settaggio workflow automatizzati.

**Indirizzo** Zurigo, Svizzera

01/04/2018 – 30/04/2018 Agnone, Italia

**DOCENTE ESPERTO ORDINE DEI GIORNALISTI DEL MOLISE**

---

Ho tenuto un ciclo di lezioni, insieme ad altri colleghi giornalisti, mirate a preparare gli studenti, dell'ultimo anno di scuola superiore, alla prima prova dell'esame di maturità.

15/10/2015 – 31/05/2017

#### **ADDETTO ALLA COMUNICAZIONE CASEIFICIO DI PASQUO S.R.L.**

- Gestione dell'Ufficio Stampa (redazione ed emanazione comunicati; rassegna stampa; preparazione Press Kit);
- Redazione testi per comunicazioni destinati al personale, ai clienti e ai fornitori di materie prime e servizi;
- Creazione di contenuti per il blog aziendale;
- Social Media Management;
- Ideazione campagne DEM;
- Ideazione, impaginazione e invio delle newsletter (e controllo della reportistica creata dal software di gestione);
- Follow up di sponsorship per eventi, appuntamenti e manifestazioni;
- Redazione ed emanazione delle comunicazioni interne (destinate al personale aziendale);
- Organizzazione e gestione di visite turistiche negli spazi museali della società.

**Indirizzo** Agnone, Italia

02/03/2015 – 30/09/2015 Agnone

#### **ADDETTO ALLA COMUNICAZIONE CASEIFICIO DI PASQUO S.R.L.**

- Gestione dell'Ufficio Stampa (redazione ed emanazione comunicati; rassegna stampa; preparazione Press Kit);
- Redazione testi per comunicazioni destinati al personale, ai clienti e ai fornitori di materie prime e servizi;
- Creazione di contenuti per il blog aziendale;
- Social Media Management;
- Ideazione campagne DEM;
- Ideazione, impaginazione e invio delle newsletter (e controllo della reportistica creata dal software di gestione);
- Follow up di sponsorship per eventi, appuntamenti e manifestazioni;
- Redazione ed emanazione delle comunicazioni interne (destinate al personale aziendale);
- Organizzazione e gestione di visite turistiche negli spazi museali della società.

### ● **ISTRUZIONE E FORMAZIONE**

10/2021 – 11/2022 Roma, Italia

#### **EXECUTIVE MASTER IN PROJECT MANAGEMENT** Rome Business School

- Business Management
- Marketing Strategico e operativo
- Hr Management e Recruiting
- Digital Marketing
- Strategia di Business
- Project Management
- Agile Project Management
- Project Libre

**Indirizzo** Via Giuseppe Montanelli, 5, Roma, Italia |

**Campo di studio** Gestione e amministrazione, Marketing e pubblicità, Competenze professionali, Programmi e qualifiche interdisciplinari inerenti all'economia, alla tecnica aziendale e al diritto

**Voto finale** 25/30 | **Livello EQF** Livello 7 EQF | **Tipo di crediti ECTS** | **Numero di crediti** 60 |

**Tesi** Caption Project: Sviluppo di un nuovo reparto per azienda operante nel settore dell'assistenza medica domiciliare

03/10/2010 – 15/03/2021 Roma, Italia

#### **LAUREA TRIENNALE IN LINGUE E CULTURE STRANIERE** Università degli Studi Roma Tre

Lingua e traduzione Inglese;  
Lingua e traduzione Spagnola;  
Letteratura Italiana;  
Letteratura Inglese;

Letteratura Ispano-americana.

**Indirizzo** Via Ostiense, 234, Roma, Italia |

**Campo di studio** Discipline artistiche e scienze umanistiche, Scienze sociali, giornalismo e informazione |

**Voto finale** 108/110 | **Livello EQF** Livello 6 EQF |

**Tesi** El sueño americano. Letteratura sui flussi migratori dall'America Latina agli Stati Uniti D'America

09/2005 – 07/2010 Agnone, Italia

**MATURITÀ SCIENTIFICA** Liceo Scientifico Giovanni Paolo I

**Indirizzo** Agnone, Italia | **Voto finale** 68/100 | **Livello EQF** Livello 4 EQF

## COMPETENZE LINGUISTICHE

Lingua madre: **ITALIANO**

Altre lingue:

	COMPRENSIONE		ESPRESSIONE ORALE		SCRITTURA
	Ascolto	Lettura	Produzione orale	Interazione orale	
<b>INGLESE</b>	C1	C1	C1	C1	C1
<b>SPAGNOLO</b>	B2	B2	B2	B2	B2

*Livelli: A1 e A2: Livello elementare B1 e B2: Livello intermedio C1 e C2: Livello avanzato*

## ULTERIORI INFORMAZIONI

### PUBBLICAZIONI:

**Saggio: Le nuove frontiere della corporate Communication**

Pubblicato nel volume dal titolo "infomakers. Editori, giornalisti e blogger al tempo della post-verità" di Antonio Cilli ed edito da Puntonet.

**Racconto: Biblioteca Giorgio Petrocchi. Posto 101 – 2017**

Racconto vincitore di concorso, inserito nell'antologia "I racconti di Cultura Centro" edito da Historica Edizioni.

[Archivio articoli pubblicati sul blog YourTarget](#)

[Archivio articoli pubblicati sul blog di SEMrush](#)

[Link blog personale a tema Digital Marketing](#)

## RETI E AFFILIAZIONI

02/2021 – ATTUALE Agnone

**Vicepresidente Centro Studi Alto Molise "Luigi Gamberale"** Sono membro del consiglio direttivo e vice presidente. Con gli altri volontari, ci preoccupiamo di creare eventi culturali che possano intrattenere i concittadini (soci e non) oltre ad attirare nuove presenze nel territorio, così da creare un flusso turistico di nicchia.

2020 – ATTUALE

**Socio ACTA Associazione dei Freelance**

04/02/2014 – ATTUALE

**Ordine dei Giornalisti del Molise - Elenco pubblicisti**

2010 – ATTUALE Agnone

**Donatore Volontario Fidas**

## **CONFERENZE E SEMINARI**

19/05/2019 – 19/05/2019

**Moderatore Presentazione del libro "La rivoluzione delle api"** In qualità di giornalista freelance, ho moderato la presentazione del libro organizzata dal GAL Altomolise e dal Centro Studi Alto Molise "Luigi Gamberale", che ha visto anche la partecipazione di una delle autrici: Adelina Zarlenga.

07/06/2018 – 07/06/2018

**Speaker per il webinar "Personal branding? Con LinkedIn si può!"** Ho partecipato in qualità di speaker, insieme alla collega Maria Letizia Russo, al webinar organizzato sul tema da SEMrush Italia.

## **COMPETENZE ORGANIZZATIVE**

**Project Management** Soprattutto negli ultimi quattro anni, mi sono trovato a collaborare con: agenzie di digital marketing, altri liberi professionisti nonché team interni dei clienti. Ho quindi imparato a gestire progetti di marketing, perfino quelli più complessi che coinvolgono fornitori esterni e interni, sistematizzando l'effort e predisponendo un Gantt che consenta a tutte le parti coinvolte di avere un follow-up preciso e puntuale delle attività in tutte le fasi.

**Client Management** In azienda, ma soprattutto a contatto con i clienti seguiti per i miei progetti di digital marketing, ho compreso quanto sia importante coinvolgere il committente in ogni fase progettuale così da evitare quel "senso di abbandono" che spesso può inficiare la collaborazione tra azienda e consulente. Ho quindi appreso sul campo tutta una serie di tecniche che mirano ad aumentare la partecipazione del committente, senza distrarre il team operativo che segue le task funzionali alla riuscita della campagna.

**Team Management** Grazie alla mia esperienza da YourTarget, dove, in qualità di Content Marketing Manager, mi trovo a capo del team di copywriter, ho imparato a gestire le varie risorse umane (interne ed esterne) coinvolte nelle diverse fasi di progetto che costituiscono una campagna di digital marketing complessa.

## **COMPETENZE COMUNICATIVE E INTERPERSONALI**

**Digital Public Speaking** Attraverso un percorso formativo e, soprattutto tanta esperienza sul campo, ho imparato anche a gestire riunioni online, fare formazione a pubblici eterogenei e a presentare progetti, campagne e iniziative, con il solo ausilio del mio computer, della webcam e di una serie di diapositive, mirate a creare il giusto link con l'audience invitata a partecipare.

**Internal Crisis Management** Durante i tre anni trascorsi a contatto con un team variegato, ho dovuto affrontare crisi interne causate da malcontenti dei clienti o da malintesi dovuti anche alla politica di smartworking adottata da YourTarget. Questo mi ha permesso di apprendere come gestire la comunicazione interna in momenti critici così da identificare il problema e trovare con approccio propositivo una soluzione funzionale agli obiettivi di campagna o di progetto.

**Tecniche di vendita basilari** Grazie a un percorso di lezioni tenuto da Dan Tyre e organizzato da HubSpot, ho imparato a gestire i rapporti con i prospect con una serie di escamotage mirati a migliorare l'affidabilità del consulente nei confronti del potenziale committente così da convincerlo a stipulare un contratto di fornitura di servizi.

## **CORSI PROFESSIONALI**

10/2022 – 10/2022

**Inbound Marketing promosso da HubSpot**

---

10/2022 – 10/2022

**Content Marketing promosso da HubSpot Academy**

---

10/2022 – 10/2022

**Digital Marketing promosso da HubSpot Academy**

---

18/06/2022 – 18/06/2022

**Storytelling e Web Stories. Come raccontare storie e notizie coinvolgenti in tutto il mondo**

---

18/06/2022 – 18/06/2022

**Newsletter, come scriverla in maniera persuasiva**

---

16/06/2022 - 16/06/2022

**Giornalismo online: la titolazione strategica**

---

15/06/2022 - 15/06/2022

**Aldo Biscardi e il giornalismo sportivo**

---

Scrivi qui la descrizione...

07/06/2022 - 07/06/2022

**Accorgimenti grafici per l'utilizzo dei social media e di un sito**

---

02/05/2022 - 02/05/2022

**Il giornalismo sportivo ed il racconto del ciclismo: tra epica ed attenzione ai particolari**

---

26/05/2021 - 26/05/2021

**Giornalismo economico: reati, bilanci, criptovalute, Borsa e le insidie**

---

30/04/2021 - 30/04/2021

**Giornalismo e fake news**

---

30/04/2021 - 30/04/2021

**Seo e Sem per giornalisti**

---

Scrivi qui la descrizione...

29/04/2021 - 29/04/2021

**LinkedIn per giornalisti**

---

Scrivi qui la descrizione...

23/04/2021 - 23/04/2021

**La radio e il giornalismo radiofonico**

---

01/2021 - 04/2021

**HubSpot Sales Pipeline Generator Bootcamp promosso da HubSpot Academy**

---

10/07/2020 - 10/07/2020

**Le nuove fonti- Mario Tedeschini Lalli**

---

12/2019 - 01/2020

**HubSpot Marketing Software promosso da HubSpot Academy**

---

01/02/2020 - 01/02/2020

**Le regole giornalistiche attraverso fumetti e vignette**

---

23/01/2020 - 23/01/2020

**San Francesco di Sales, patrono dei giornalisti**

---

09/2019 - 10/2019

**HubSpot Sales promosso da HubSpot Academy**

---

03/08/2019 - 03/08/2019

**Storia del giornalismo italiano: il caposcuola Vincenzo Labanca**

---

02/2019 - 03/2019

**Email Marketing promosso da HubSpot Academy**

---

06/2019 - 07/2019

**Client Management promosso da HubSpot Academy**

---

05/2019 - 05/2019

**LA Content Masterclass**

---

02/2019 - 03/2019

**Social Media Marketing promosso da HubSpot**

---

26/01/2019 - 26/01/2019

**La Chiesa e il dialogo: da San Francesco de Sales a Paolo VI a Papa Francesco 2**

---

25/01/2019 – 25/01/2019

**Violenza sulle donne: il linguaggio dei media nel rispetto delle carte deontologiche**

Scrivi qui la descrizione...

24/01/2019 – 24/01/2019

**La Chiesa e il dialogo: da San Francesco de Sales a Paolo VI a Papa Francesco**

19/08/2018 – 19/08/2018

**Storia del giornalismo italiano: il caposcuola Vincenzo Labanca 1**

05/05/2018 – 05/05/2018

**Dichiarazioni anticipate di trattamento: esercizio di un diritto o atto di sfiducia?**

04/2018 – 05/2018

**Inbound promosso da HubSpot Academy**

22/02/2018 – 22/02/2018

**Il giornalista sportivo e le sue specializzazioni: nuoto paraolimpico, il golf, ciclismo, volley e atletica**

22/02/2018 – 22/02/2018

**Il giornalista sportivo e le sue specializzazioni: la lotta al doping, le regole del calcio e della pallanuoto, la noble art della boxe, le bocce e il rugby**

24/01/2018 – 24/01/2018

**San Francesco di Sales, San Francesco D'Assisi e Papa Francesco: tre modi di comunicare**

14/12/2017 – 14/12/2017

**Un mondo di "bufale": un pericolo sottostimato per democrazia e giornalismo**

07/10/2017 – 07/10/2017

**Formazione professionale continua - La nuova Deontologia**

03/10/2017 – 03/10/2017

**Videomaker da zero, corso avanzato per realizzare un video per i social**

09/2016 – 11/2016

**Digital PR e Influencer Marketing promosso da Ninja Academy**

09/2016 – 11/2016

**Corporate Storytelling promosso da Ninja Academy**

14/09/2016 – 14/09/2016

**L'Ufficio stampa nell'era della connessione permanente: metodologie, tecniche e strumenti**

29/06/2016 – 29/06/2016

**Marketing e giornalismo: nemici o alleati****COMPETENZE PROFESSIONALI****Skill acquisite sul campo e attraverso percorsi formativi specifici**

- Scrittura giornalistica;
- Copywriting;
- Editing;
- SEO Copywriting;
- Corporate Storytelling;
- Content Strategy;
- Inbound Marketing Strategy;
- Digital Strategy;
- Content Creation;
- Project Management;
- Inbound Sales.

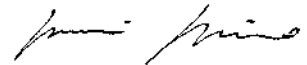
**Software conosciuti**

- iOS;
- Apple;

- Microsoft Office;
  - Office Suite Apple;
  - GSuite;
  - GEducation (base);
  - Microsoft Teams;
  - Zoom;
  - Wordpress;
  - Canva;
  - HubSpot CRM;
  - HubSpot Sales;
  - HubSpot Marketing;
  - HubSpot Service;
  - Postpickr;
  - Hootsuite;
  - Project Libre;
  - Trello;
  - iMovie.
- 

*Autorizzo il trattamento dei miei dati personali presenti nel CV ai sensi dell'art. 13 d. lgs. 30 giugno 2003 n. 196 - "Codice in materia di protezione dei dati personali" e dell'art. 13 GDPR 679/16 - "Regolamento europeo sulla protezione dei dati personali".*

Agnone , 25/01/2023



Giovanni Giaccio