



Giovanni Giaccio

Data di nascita: | Nazionalità: | Sesso: Maschile | Numero di telefono:

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 OMNICOMPENSIVO 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 | |
| INGLESE | C1 | C1 | C1 | C1 | C1 |
| SPAGNOLO | 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

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 pallavolo, 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.

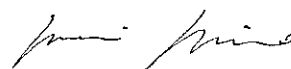
Software conosciuti

- 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