

EMANUELA DAL MAS – senior partner

Informazioni personali

Emanuela Dal Mas
v. Dolomiti, 15 – 31020 SAN PIETRO DI FELETTO (TV)
Cell. 3395951402 – Tel. 043824527
FAX 0438420842
emanuela.dalmas@rsga.it – www.rsga.it
emanueladalmas@brainetco.com
www.brainetco.com
Cittadina italiana
Nata a Cappella Maggiore (TV) 5/4/1969
C.F. DLMMNL69D45B678N – p.iva 03594570263

Attività

dal 2001 – Libera professione come consulente aziendale, con competenze di marketing, comunicazione professionale e sviluppo organizzativo

1996-2001 – Responsabile Marketing e Comunicazione per Skema srl di Ponte di Piave (TV) e Tegola Canadese SpA di Vittorio Veneto (TV)

Profilo professionale

Esperta in comunicazione d'impresa, sono responsabile della progettazione e dello sviluppo delle attività di marketing e business development, per imprese locali specializzate o di nicchia. Lo stile professionale che mi caratterizza è creativo e multi-disciplinare; decisamente orientato all'affidabilità e al raggiungimento degli obiettivi, si perfeziona attraverso la cura dei dettagli significativi.

La mia azione professionale si avvale di un'esperienza multi-settoriale, e di competenze approfondite nel marketing delle relazioni e nella comunicazione digitale.

Con i miei interventi miro costruire un percorso di sviluppo d'impresa intervenendo in ambiti di valore strategico quali:

Analisi e strategie di marketing; ricerche di mercato e motivazionali;

Gestione delle relazioni con il cliente (marketing delle relazioni e strategie di CRM);

Soluzioni per la comunicazione d'impresa (interna, esterna e digitale); relazioni pubbliche e media relations;

Sviluppo organizzativo, formazione e tutoring aziendale in area marketing & comunicazione.

Background formativo

Diploma di specializzazione in Marketing Communications – Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano

Laurea in Economia (con tesi in Economia Internazionale) – Facoltà di Scienze Economiche e Bancarie – Università di Udine – Titolo della tesi: "Strategie di sviluppo della PMI: come internazionalizzare senza globalizzare. Studio di due casi aziendali" Maturità tecnico commerciale con indirizzo programmatori elettronici – I.T.C. Marco Fanno (TV)

Networking e attività associativa

dal 2009 – Partner SGA (Network di Specialisti della Gestione Aziendale)

2006-2009 – Socia APCO (Associazione Italiana Consulenti di Direzione)

Esperienze e incarichi professionali

2011

Attivazione di un programma di direct marketing strutturato, finalizzato all'esplorazione e allo sviluppo del mercato di lingua italiana, in supporto al settore e-commerce – Cliente: Beikircher Gruenland GmbH di Lana (BZ), commercio di prodotti per l'agricoltura di montagna

2010-2011

Definizione e coordinamento della strategia di web marketing e web communication, con uso integrato di CMS, e-commerce, community, social networking, nell'ambito del progetto sito web; progettazione e gestione delle campagne di email marketing, seguita da un'attività programmata di affiancamento e formazione al personale aziendale in ambito di web marketing – Cliente: Alma Edizioni srl di Firenze, casa editrice

Progetto di consulenza mirato alla riorganizzazione d'impresa, e alla determinazione di politiche di differenziazione che comprendano la definizione e attuazione di un piano di marketing, e l'introduzione di metodi di controllo di gestione – Cliente: Nephila sas di Firenze, software house
Supervisione della strategia di marketing, e sviluppo dei programmi di direct marketing e di web marketing – SGA di Padova, network di specialisti in gestione d'impresa

Progetto di consulenza mirato alla riorganizzazione dell'area marketing (sviluppo organizzativo e gestione dei gruppi, formazione del personale, strategie e piani di marketing, attività gestionale e metodi operativi); internalizzazione dell'Ufficio Stampa, con affiancamento e formazione dell'addetto alle pubbliche relazioni – Cliente: Eclipse srl di Pieve di Soligo (TV), produzione di controtelai per porte scorrevoli a scomparsa

Attivazione di un progetto di comunicazione integrata e web marketing finalizzato all'esplorazione e allo sviluppo del canale progettisti – Cliente: Eclipse srl di Pieve di Soligo (TV), produzione di controtelai per porte scorrevoli a scomparsa

2009-2010

Indagine qualitativa semestrale (primavera – autunno) di territorio, sulla programmazione televisiva della RAI (programma QUALITEL) – Committente: Pragma srl di Roma, società di ricerche di mercato
Collaborazione al progetto: "Marketing strategico e relazionale", di APCO Triveneto PMI

2007-2009

Pianificazione e gestione delle pubbliche relazioni, e coordinamento ufficio stampa commerciale – Clienti: Eclipse srl, Falmecc srl, Pulkra srl

2006-2011

Definizione e attuazione della strategia di marketing; assistenza continuativa in ambito comunicazione e web marketing; sviluppo dei programmi di direct marketing strutturato, finalizzato all'esplorazione e alla fidelizzazione del mercato italiano, tedesco e svizzero – Cliente: Padoan Sistemi srl di San Polo di Piave (TV), produzione di sistemi espositivi per l'enologia

2006

Progettazione, esecuzione selettiva e analisi dei risultati di una ricerca di mercato volta a testare la reputazione di una succursale, e la brand awareness locale del marchio Peugeot – Cliente: AutolImport di Villorba (TV), concessionaria marchio Peugeot
Analisi di marketing mirata alla differenziazione dell'identità d'impresa, seguita da un programma di comunicazione interna per il coinvolgimento nel nuovo corso – Cliente: Biemmereti srl di Pieve di Soligo (TV), produzione di reti per letti

2004

Analisi di marketing mirata alla differenziazione dell'identità d'impresa, seguita da un'analisi dei climi organizzativi e delle motivazioni interne – Cliente: Menotti Specchia srl di San Bonifacio (VR), produzione di pavimenti in legno

2004-2006

Progettazione e sviluppo di un programma di promozioni alle vendite verso il canale dei piccoli negozi di alimentari – Cliente: Caseificio Tomasoni srl di Breda di Piave (TV), caseificio

2002-2004

Progettazione e sviluppo di un programma di comunicazione interna mirato alla ristrutturazione della rete distributiva territoriale in modalità light franchising; ho realizzato in seno a questo progetto un ampio programma di audit, seguito da piani formativi e di integrazione, finalizzati a segmentare, selezionare e relazionare gli operatori coinvolti nel progetto (agenti, rivenditori, dettaglianti) – Cliente: Strato srl di Monfalcone (GO), produzione di serramenti in legno-alluminio

2002-2005

Sviluppo del canale di offerta di servizi integrati di marketing – Cliente: Donadini srl di Treviso, impresa di comunicazione

Convegni

2008

Relatrice del convegno "Innovare per competere: lo sviluppo innovativo delle piccole e medie imprese e il ruolo dei consulenti di management" – Fiera di Udine – INNOVATION 2008