

INFORMAZIONI PERSONALI

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Mariachiara Rago

📍 Mola di Bari (BA)

✉ mariachiara.rago@libero.it

✉ (Posta certificata) mariachiara.rago@ecp.postecert.it

Luogo di nascita Mola di Bari | Data di nascita 02/06/1992

Codice fiscale RGAMCH92H42F280D | Nazionalità Italiana

Responsabile marketing per JCOM ITALIA

(dal 12 luglio 2016 al 29 luglio 2016 e dal 1° settembre 2016 ad oggi)

JCOM ITALIA S.r.l. – Bari, Via Piave, 58/62

- Gestione principali social network (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube)
- Sviluppo progetti personalizzati per clienti PMI (Web e Content Marketing)
- Gestione blog e creazione dei contenuti per il web
- Gestione clienti in totale autonomia
- Responsabile formazione e docente Jcom Italia Academy

Attività/settore Web agency - Agenzia di consulenza per la progettazione di siti web, brand identity, soluzioni per l'e-commerce e corsi di alta formazione nell'ambito del web marketing

Posizione contrattuale Collaborazione a prestazione occasionale – Libero professionista

Responsabile formazione della Jcom Italia Academy

(dall'11 gennaio 2016 all'11 luglio 2016)

JCOM ITALIA S.r.l. – Bari, Via Piave, 58/62

- Segreteria organizzativa, attività di recruiting e tutoring
- Creazione delle offerte formative (Corsi ad personam, corsi aziendali, corsi in aula)
- Attività di docenza (teorica/pratica)

Attività/settore Web agency - Agenzia di consulenza per la progettazione di siti web, brand identity, soluzioni per l'e-commerce e corsi di alta formazione nell'ambito del web marketing

Posizione contrattuale Tirocinio (Garanzia Giovani)

Attività di relatrice – FISASCAT BARI (26 Marzo 2019)

- Comunicare ai media e con i social (2° Corso di formazione)

**Attività di docenza – Il Tratto D'Unione (Ente Accreditato Regione Puglia)
Marzo 2019**

Via G. Amendola 79 – Bari

- Moduli didattici: Tecniche di marketing e merchandising
(Percorso formativo: Addetto Vendita)

**Attività di docenza - Confcommercio Andria
Febbraio 2019**

Via Nicola Pisano 60/62/64 – Andria

- Moduli didattici: SOCIAL MEDIA E CONTENT MARKETING

**Attività di docenza - Confcommercio Altamura
Dicembre 2018**

Via del Mandorlo, 21 (c/o Aula Polizia Locale - Altamura)

▪ Moduli didattici: SOCIAL MEDIA MARKETING - WEB MARKETING

Attività di docenza - F.I.M.A.A. Bari Ottobre 2018

Via Amendola, 172/C (c/o Confcommercio Bari)

▪ Moduli didattici: SOCIAL MEDIA MARKETING - WEB MARKETING - ADVERTISING

Attività di docenza CAT Confcommercio Bisceglie Maggio 2018

Via Cap. F. Gentile, 13 - Bisceglie

▪ Modulo didattico SOCIAL MEDIA MARKETING

Posizione contrattuale Libero professionista

Attività di docenza Jcom Italia Academy Anno formativo 2018

Azienda cliente: ENTE PUGLIESE PER LA CULTURA POPOLARE E L'EDUCAZIONE PROFESSIONALE

Azienda cliente: MORBIFLEX DI CASCELLA GIUSEPPE & C. SAS

▪ Modulo didattico SOCIAL MEDIA MARKETING

▪ Modulo didattico CONTENT MARKETING

Posizione contrattuale Collaborazione a prestazione occasionale

Attività di docenza Jcom Italia Academy Anno formativo 2016-2017

JCOM ITALIA S.r.l. – Bari, Via Piave, 58/62

▪ Modulo didattico PNL - COMUNICAZIONE EFFICACE

▪ Modulo didattico ORIENTAMENTO AL LAVORO

▪ Modulo didattico CONTENT MARKETING

▪ Modulo didattico SOCIAL MEDIA LAB

Posizione contrattuale Collaborazione a prestazione occasionale

Attività di relatrice in convegni

▪ Cifir Onlus, Bari (19/12/2016) - Seminario monotematico con laboratorio di approfondimento *I GIUDIZI E LE RECENSIONI DEGLI UTENTI PER ORIENTARSI NELLE SCELTE SUL WEB* nell'ambito del corso OPERATORE AMMINISTRATIVO SEGRETARIALE POR OF-14-BA-07

National Key Account (dal 1° luglio al 30 settembre 2015)

Incentive Promomedia s.r.l. – Casamassima (BA) Il Baricentro Lotto 12/A

▪ Capacità di condurre trattative tra il cliente finale e l'azienda, elaborando strategie commerciali corrette per entrambi le parti. Spirito di conseguimento degli obiettivi aziendali, sia in termini quantitativi che in termini qualitativi.

▪ Gestione di ordini, preventivi e offerte inerenti alla propria area di competenza. Progettazione e gestione di concorsi nazionali con relativa stesura di regolamento e assegnazione premi.

▪ Utilizzo quotidiano di Internet, pacchetto office, Outlook e smartphone per relazionarsi con il cliente.

▪ Periodici giri visita e riunioni con i rappresentanti e direttori marketing delle principali aziende italiane della grande distribuzione (Crai, Dok, A&O, Despar) e dell'industria (Sperlari, Nestle, Dolfin).

▪ Altre doti maturate nel corso del tempo sono flessibilità, creatività, fantasia, dialettica, curiosità, organizzazione, capacità di problem solving, sapere ascoltare, negoziare e cooperare.

Attività/settore Pubblicità e marketing

Posizione contrattuale A tempo determinato

National Key Account (giugno 2015)

Incentive Promomedia s.r.l. – Casamassima (BA) Il Baricentro Lotto 12/A

- Capacità di condurre trattative tra il cliente finale e l'azienda, elaborando strategie commerciali corrette per entrambi le parti. Spirito di conseguimento degli obiettivi aziendali, sia in termini quantitativi che in termini qualitativi.
- Gestione di ordini, preventivi e offerte inerenti alla propria area di competenza. Progettazione e gestione di concorsi nazionali con relativa stesura di regolamento e assegnazione premi.
- Utilizzo quotidiano di Internet, pacchetto office, Outlook e smartphone per relazionarsi con il cliente.
- Periodici giri visita e riunioni con i rappresentanti e direttori marketing delle principali aziende italiane della grande distribuzione (Crai, Dok, A&O, Despar) e dell'industria (Sperlari, Nestle, Dolfin).
- Altre doti maturate nel corso del tempo sono flessibilità, creatività, fantasia, dialettica, curiosità, organizzazione, capacità di problem solving, sapere ascoltare, negoziare e cooperare.

Attività/settore Pubblicità e marketing

Posizione contrattuale Consulenza esterna

Addetta al front-office

(Stage area accoglienza e vendite per 480 ore – dal 01.02.2015 al 11.05.2015)

Barion Hotel & Congressi (Italica Hotel Srl) – Torre a Mare (BA) S.S. 16 Km 816 dir Brindisi

- Accoglienza cliente al suo arrivo, assistenza durante tutto il soggiorno e gestione partenza. Prenotazione delle camere (verificandone la disponibilità) attraverso l'uso di software ad hoc. Contatti con i reparti commerciali e di gestione degli eventi per attività di tipo organizzativo-gestionale, amministrativo e contabile. Interfacciamento con le altre figure professionali dell'albergo.

Attività/settore Accoglienza turistica – ricettività alberghiera

Istruttrice federale di minibasket (attività estive - dal 2012)

A.S. Basket School – Mola di Bari

- Istruttrice sportiva per attività ludica extra-scolastica

Attività/settore Associazione sportiva

Tirocinio volontario (giugno – settembre 2012)

R.M.I. Radio Mola International - Mola di Bari (BA)

- Progettazione, realizzazione e conduzione di programmi radiofonici a carattere giornalistico locale

Attività/settore Volontariato radiofonico

Stage formativo (maggio 2011)

Obiettivo Tropici SRL – Bari

- Intrattenimento ed organizzazione di attività ricreative (animazione di contatto, animazione per l'infanzia, serate giochi, cabaret, spettacoli, corsi sportivi).

Attività/settore Animazione turistica

Istruttrice federale di minibasket (attività estive - dal 2009)

La Serra Camp – Mola di Bari

- Progettazione e realizzazione di interventi educativi/sportivi e di animazione di gruppo per bambini delle scuole elementari e medie, organizzazione uscite sul territorio, relazioni con i genitori, gestione di casi particolari, valutazione d'équipe dell'esperienza.

Attività/settore Associazione sportiva

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Social Media Strategies – Rimini, 6 e 7 novembre 2018

L'evento per i professionisti del Social Media Marketing



- Facebook Targeting: imparare a riconoscerli e sceglierli nel modo giusto
- Social Media Marketing per il turismo 4.0
- Il potenziale del Retargeting su Facebook Ads
- Instagram Stories creative e promozione del Brand
- Facebook Ads per Lead generation, engagement e fan acquisition
- Lead Generation in Instagram Ads: case study e suggerimenti pratici
- Formula 1 su Instagram
- L'influencer marketing al servizio della comunicazione d'impresa
- Integrare le dynamic ads for travel in una campagna di un gruppo alberghiero
- Social Media e Sport Olimpici - Case study della Federscherma
- Strategie di Personal Branding con i Social Network
- Autopsia di un Content Marketer

Webinar Settimana della Formazione - 3 ottobre 2018

DAY+ CONTENT MARKETING

- **CREARE CONTENUTI ONLINE CHE CONVERTONO: TOOL E CASI PRATICI**
- **COME FARE CONTENT MARKETING SU INSTAGRAM NEL 2018: DALLE STORIES ALLA NUOVA IGTV**

Webinar Settimana della Formazione - 1° ottobre 2018

DAY+ SOCIAL MEDIA MARKETING

- **LE POTENZIALITÀ DI INSTAGRAM PER IL TUO BUSINESS**
- **PERSONAL BRANDING E LINKEDIN: INCURIOSIRE PER CONQUISTARE**
- **SCEGLIERE I CONTENUTI GIUSTI: CREATIVITÀ E COPY PER I SOCIAL DAL B2B AL B2C, ADVERTISING E PIANO EDITORIALE**

Webinar Settimana della Formazione – Dal 12 al 16 marzo 2018

SOCIAL MEDIA MARKETING



**La Settimana
Della Formazione**

Corso di formazione - 18 novembre 2017

ECCELLENZA NELLA PERFORMANCE

Strategie e tecniche immediate per superare i propri limiti



ZIOMIKE



Attestato conseguito in data 18/11/2017

*Argomenti: Strategie e tecniche immediate per superare i propri limiti
Eliminare i comportamenti e le credenze depotenzianti
Trasformare emozioni, stress e pressione "da fatturato" in risorse
Gestire relazioni complesse con molteplici interlocutori
Saper pianificare gli impegni e gli imprevisti
Tecniche evolute per la risoluzione delle obiezioni
Problem Solving e Gestione delle Obiezioni
Leadership e Team Building*

Percorso di formazione sulle competenze digitali **ECCELLENZE IN DIGITALE**



Certificazione conseguita il 09/09/2016

23 Moduli: *Le opportunità online - I tuoi primi passi verso il successo online - Costruisci la tua presenza online - Stabilisci un contatto tramite email - Inizia a usare la ricerca - Fatti scoprire con la ricerca - Usa la ricerca per i tuoi obiettivi - Fatti notare con gli annunci di ricerca - Migliora le tue campagne nella rete di ricerca - Inizia a usare l'analisi dei dati - Raggiungi il successo con l'analisi dei dati - Fatti notare nella tua zona - Aiuta le persone nella tua zona a trovarti online - Fatti notare grazie ai social media - Approfondisci le strategie sui social media - Scopri tutte le opportunità del mobile - Usa il mobile per i tuoi obiettivi - Fai pubblicità su altri siti web - Scopri i segreti della pubblicità display - Espandi il tuo business a livello internazionale - Ottieni il massimo dai video - Crea il tuo negozio online - Aumenta le vendite online*

Partecipazione al corso di alta formazione **Comunicazione Web Marketing e Vendita**

(60 ore – marzo/maggio 2016)



Jcom Italia Academy - Jcom Italia S.r.l.– Bari

- *Conoscenze di base e avanzate per lavorare nel mondo della comunicazione, del web marketing e della consulenza.*

Partecipazione allo Short Master **E-Commerce Manager**

(ottobre 2016)



Jcom Italia Academy - Jcom Italia S.r.l.– Bari

- *La figura dell'e-commerce manager e le strategie di vendita on line.*

Partecipazione ai corsi formativi **Progetto TRIO** (autoformazione in modalità FAD)



- Visual Merchandising (Aprile 2016)
 - *Concetti di base del Visual Merchandising e tecniche espositive.*
- Social Media Marketing (Ottobre 2015)
 - *Concetti inerenti al Social Media Marketing. Approfondimento delle caratteristiche dei principali Social Network per capire come usarli per promuovere la propria azienda al meglio; analizzare i principali Social Network testuali come Facebook, Twitter e LinkedIn e quelli visuali come Pinterest, Instagram e YouTube; scoprire gli strumenti utili per analizzare i risultati ottenuti e le attività svolte.*
- Addetto al ricevimento (front-office): metodi di comunicazione efficace (aprile 2015)
 - *Atteggiamenti e tecniche di comunicazione frontale e telefonica per una corretta ed efficace relazione con i clienti in diversi contesti e situazioni di lavoro.*
- La comunicazione per gli addetti alle vendite (aprile 2015)
 - *Conoscenze e competenze sulle modalità di comunicazione all'interno del punto vendita.*
- Tecniche di vendita in Internet (aprile 2015)
 - *Concetti della net economy e tecniche per affrontare con successo il nuovo mondo digitale. I principali strumenti per orientarsi in Internet con una strategia di marketing efficace ed equilibrata e per redigere un piano di web marketing razionale e concreto.*

Partecipazione ai corsi formativi *LifeLearning* (2016)

- Marketing low cost
- Come promuovere un ristorante con Facebook
- Crea il tuo social media plan Inizia a gestire il tuo negozio
- Curriculum efficace
- On-line marketing trend 2016
- Introduzione alla comunicazione non verbale
- Branding: concetti base
- Imprenditore 2.0
- Consulente dei consumi
- Creare e vendere corsi on line
- Da venditore a consulente commerciale
- Diventa docente best seller
- Adolescenti e Internet
- E-commerce fundamentals: vendere on line in modo efficace
- Come essere sempre alla moda

Partecipazione al corso di formazione

SEO e web marketing specialist

26/02/2016

c/o Impact HUB – Fiera del Levante di Bari

Laurea triennale in **Scienze della Comunicazione** (D.M. 270/04)

Classe di laurea L-20 - A.A. 2013/2014

Università degli Studi di Bari “Aldo Moro”

Dipartimento di Scienze della Formazione, Psicologia, Comunicazione

- *Competenze di base e abilità specifiche nei diversi settori della comunicazione (nei media, nella pubblica amministrazione, nei diversi apparati dell'industria culturale e nel settore aziendale, dei servizi e dei consumi);*
- *competenze di base della comunicazione e dell'informazione, comprese quelle relative alle nuove tecnologie, e abilità necessarie allo svolgimento di attività di comunicazione e di relazione con il pubblico in aziende private, negli enti pubblici e del non profit;*
- *abilità necessarie per attività redazionali nei diversi settori dei media e negli enti pubblici e privati;*
- *abilità di base necessarie alla produzione di testi informativi e comunicativi per i diversi settori industriali e ambiti culturali ed editoriali.*

Partecipazione al corso di “Video education – news production”

(40 ore, ottobre - novembre 2012)

European Resource Centre – Media Education Department of the Kulturring in Berlin, Germany

- *The concept of practical media education - An introduction to digital video recording and editing (online and offline) - The use of an online Learning platform (LMS) - A module in creating photo stories with the theme of news - An introduction to create short news reports - The production of simple news programmes - The upload and embedding of digital video - Communication and exchange within a European team of teachers - Evaluation of practical media work*

Partecipazione al corso di “Video education – video production ad media education”

(40 ore, aprile – giugno 2012)

European Resource Centre – Media Education Department of the Kulturring in Berlin, Germany

- *The concept of practical media education - An introduction to digital video recording and editing (online and offline) - The use of an online Learning platform (LMS) - A module in creating photo stories - An introduction to producing stop motion videos - The upload and embedding of digital video - Communication and exchange within a European team of teachers - Evaluation of practical media work*

Partecipazione al corso di “Video and web 2.0” (40 ore, ottobre – novembre 2011)

European Resource Centre – Media Education Department of the Kulturring in Berlin, Germany

- *Digital video - Stop motion videos – Video news programmes – Evaluation of practical media work*

Diploma di maturità professionale TECNICO DEI SERVIZI TURISTICI A.S. 2011/2012 (votazione 97/100)

I.I.S.S. “E. Majorana” - Bari

Diploma di qualifica professionale OPERATORE DEI SERVIZI DI RICEVIMENTO A.S. 2010/2011 (votazione 100/100)

I.I.S.S. “E. Majorana” - Bari

Diploma di maturità LICEO SCIENTIFICO – Indirizzo SCIENZE SOCIALI A.S. 2010/2011 (votazione 80/100)

I.I.S.S. “E. Majorana – L. Da Vinci” – Mola di Bari

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue

	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Lingua francese	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio	Intermedio
	Certificat pour le cours de langue, culture et civilisation françaises Institut Prévert, Centre International D'Antibes (aprile 2008)				
Lingua inglese	B2	B2	B2	B2	B2
	Università Telematica Pegaso – Centro Linguistico di Ateneo Certificazione di Lingua Inglese – Livello B2 (QCER - Quadro Comune Europeo di Riferimento per la Conoscenza delle Lingue) conseguita il 27 luglio 2015				

Competenze professionali

- FIP – Federazione Italiana Pallacanestro
Istruttrice Federale di Minibasket
- FIP – Federazione Italiana Pallacanestro
Atleta professionista in campionati regionali e nazionali di basket

Competenze informatiche

- Certificazione informatica – Certiport IC3 Plus (marzo 2012)
Computing fundamental – Key applications – Living online – Database applications
- Patente Europea per l'Uso del Computer – AICA Certificazione ECDL (aprile 2009)

Altre competenze

- Giornata Formativa #TuttoSocial – Confcommerio Bari-Bat (29 marzo 2019)
- Giornata Formazione Formatori **ITS Puglia** – Fondazione Istituto Tecnico Superiore (Locorotondo - 9 febbraio 2019)
- Partecipazione all'evento **DIGITHON** – La prima maratona digitale italiana (Bisceglie - settembre 2018)
- Partecipazione all'evento **IAB FORUM ITALIA** (Milano, 30 novembre 2017 – IAB ITALIA)
- Partecipazione all'evento **EXPANDERE PUGLIA 2016** (Foggia, 2 dicembre 2016 – CAMERA DI COMMERCIO di FOGGIA).
- Partecipazione all'evento **IAB FORUM ITALIA** (Milano, 29 novembre 2016 – IAB ITALIA).
- Partecipazione all'evento **Viaggio nell'Italia che si innova** (Porto di Bari, 4 marzo 2016 – Il Sole 24 ore).
- Partecipazione alla giornata di studio **Comunica con i giovani professionisti. Il giornalista nell'era dei social** (Bari, 20 novembre 2013 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione al seminario/workshop **L.link. festival. L'editoria ai tempi dell'epub** (Bari, 14 aprile 2013 – Link Bari e Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione al convegno **Visioni dal Sud: economia, cultura, comunicazione un patrimonio per riscrivere il nostro futuro** (Bari, 2 dicembre 2013 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione al convegno **La scrittura giornalistica. Percorsi** (Bari, 11 gennaio 2013 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione al convegno **La minaccia oltre la siepe – Reportage narrativo e fotografico** (Bari, 13 aprile 2012 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione alla **Giornata di studio "To be continued. I destini del corpo nella serialità televisiva"** (Bari, 22 marzo 2012 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione al seminario **Nuove frontiere della comunicazione nel Marketing** (Bari, 16 marzo 2012 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione alla **Giornata di studio e visioni per il centerario di H. Marshall McLuhan "The medium is the message"** (Bari, 2 dicembre 2011 – Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").
- Partecipazione alla **Giornata della Media Education "cittadinanza digitale ed emozioni in rete"** (Bari, 25 marzo 2011 - Co.Re.Com Puglia (Comitato Regionale per le Comunicazioni) - Consiglio Regionale della Puglia).
- Partecipazione in qualità di **membro di giuria** nell'ambito delle attività previste del **Premio Murat 2011** (Bari – Dipartimento di Lettere, Lingue e Arti, Università degli Studi di Bari "Aldo Moro").

Nell'ambito di tutte le esperienze professionali sono state inoltre acquisite ottime capacità di lavoro in team, forte spirito di orientamento ai risultati e notevoli doti di flessibilità ed autonomia nella gestione delle mansioni affidate.

Patente di guida

Automobilistica - B

ULTERIORI INFORMAZIONI

ALLEGATI

Nessun allegato

DICHIARAZIONE SOSTITUTIVA DI CERTIFICAZIONE (art. 46 e 47 D.P.R. 445/2000)

"Consapevole delle sanzioni penali, nel caso di dichiarazioni non veritiere, di formazione o uso di atti falsi, richiamate dall'art. 76 del D.P.R. 445/2000, dichiaro che quanto sopra corrisponde a verità e di non avere a proprio carico sentenze di condanne passate in giudicato per reati contro la P. A. o per reati di natura amministrativo - finanziaria. Ai sensi del D.Lgs n.196 del 30/06/2003 e dell'art. 13 GDPR 679/16 dichiaro, altresì, di essere informato che i dati personali raccolti saranno trattati, anche con strumenti informatici, esclusivamente nell'ambito del procedimento per il quale la presente dichiarazione viene resa e che al riguardo competono al sottoscritto tutti i diritti previsti all'art. 7 del D.Lgs n. 196/2003 ed art. 15 GDPR 679/16"

Luogo e data

Bari, 1 aprile 2019

Firma

Mariachiara Rago