



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DI TRIESTE

***Focus sulle Professioni – Andrea Gelmo***

**Esperto in marketing e business development**

**TO DO LIST – Una giornata tipo**

- ✓ Call di aggiornamento sulle attività cliente con i team sales e relativo supporto marketing
- ✓ Controllo andamento performance attività di marketing, pipeline generata, deal vinti
- ✓ Condivisione best practice e iniziative a livello europeo / mondiale
- ✓ Approfondimento e definizione di attività dedicate ai clienti in collaborazione con i team global
- ✓ Partecipazione ad eventi e seminari di approfondimento / incontro clienti, organizzati da noi e /o terze parti e/o influencer e/o media partner
- ✓ Preparazione attività di marketing con i vendor/fornitori (set up contenuti e agende, brief su audience desiderata e messaggio da trasmettere)





UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DI TRIESTE

***Focus sulle Professioni – Andrea Gelmo***

**Esperto in marketing e business development**

**TO DO LIST – Una giornata tipo**

- ✓ Impostazione e disegno del follow up attività di marketing: marketing automation, sales team, interna, terze parti
- ✓ Marketing Board
- ✓ Partecipazione alle SSL (review di business) sui clienti seguiti
- ✓ Analisi Campagne Digitali europee e contributi / impatti locali, follow up/aggiustamenti da effettuare sulla campagna per indirizzare le performance
- ✓ Call di Education continua (prodotti, soluzioni, marketing, tools, normative, sicurezza, etiche/valori, ...)
- ✓ Incontro con Business Unit / Industry leaders per condivisione priorità e update attività del piano marketing





UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DI TRIESTE

***Focus sulle Professioni – Andrea Gelmo***

**Esperto in marketing e business development**

**TO DO LIST – Una giornata tipo**

- ✓ Risoluzione problemi (di business ma anche personali) con le persone del team (e non solo)
- ✓ Preparazione, check status, per eventi, review
- ✓ Team calls
- ✓ Preparazione presentazioni, speech, ...
- ✓ Ideazione, preparazione, ed esecuzione attività team building e dedicate alle persone
- ✓ Scouting e incontro nuovi fornitori (start up, influencer, media partners, ...) per supporto innovativo alle attività di marketing
- ✓ Analytics & Data Analysis
- ✓ Brand, social amplification





## **Focus sulle Professioni – Andrea Gelmo** **Esperto in marketing e business development**

8:00					
9:00	<input checked="" type="checkbox"/> Caffè al bar	<input checked="" type="checkbox"/> Start of week meeting			<input checked="" type="checkbox"/> POSTE - SAL pre SSL CALL
10:00		<input checked="" type="checkbox"/> SAVE THE DATE : CETIP HUB: A new era for Insurance Distribution. Dettagli con agenda e schedulazione nei prossimi giorni	<input checked="" type="checkbox"/> Get 'a	<input checked="" type="checkbox"/> SAVE THE DATE: webinar con IDC, SAB	<input checked="" type="checkbox"/> GENERALI - SAL pre SSL CALL
11:00	<input checked="" type="checkbox"/> Invitation: Interview -			<input checked="" type="checkbox"/> Data&AI kickoff and extended team meeting	<input checked="" type="checkbox"/> UNIPOL - SAL pre SSL CALL
12:00	<input checked="" type="checkbox"/> Performance - Weekly mktg optties			<input checked="" type="checkbox"/> Performance - Weekly mktg	<input checked="" type="checkbox"/> Going through the ABM
13:00	<input checked="" type="checkbox"/> ABM Q2 Plan review: Part 2 (UKI & France)		<input checked="" type="checkbox"/> ABM EMEA Community Call	<input checked="" type="checkbox"/> ITSMA session 7 Anatomy of	<input checked="" type="checkbox"/> Walk-through for EMEA Banking team on Marketing ARM Tools
14:00		<input checked="" type="checkbox"/> Meeting - MCC Performance Board Attendees: L. Altieri & Team ***		<input checked="" type="checkbox"/> Athena for ABM Field Marketers	<input checked="" type="checkbox"/> Insurance
15:00	<input checked="" type="checkbox"/> Banking and Financial Markets ABM Community		<input checked="" type="checkbox"/> ABI / IBM Italy toll number: 01 12 27 30 59 - Access code: 928 756	<input checked="" type="checkbox"/> GPO Office Hours for ABMers	<input checked="" type="checkbox"/> Approfondimento e confronto Demand Engine Funnel/MOI
16:00	<input checked="" type="checkbox"/> EMEA - ITSMA Session 8 - Webinar 2: Anatomy of a One-Few ARM Campaign	<input checked="" type="checkbox"/> Think 2021 Digital Event   Community Call		<input checked="" type="checkbox"/> Invitation: Storage Digital	<input checked="" type="checkbox"/> Con Andrea
17:00	<input checked="" type="checkbox"/> Intro w/Dionisios & Andrea		<input checked="" type="checkbox"/> EMEA- ITSMA Session 9 - Webinar 3: Anatomy of a One to Many ARM Campaign		<input checked="" type="checkbox"/> Digital360-IBM
18:00			<input checked="" type="checkbox"/> Possiamo parlarci 30'? Per		<input checked="" type="checkbox"/> fasatura Light Cyber Range
			<input checked="" type="checkbox"/> CRUI - pubblicazione video		





UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DI TRIESTE

## ***Focus sulle Professioni – Andrea Gelmo*** **Esperto in marketing e business development**

### **Consigli per tenersi aggiornati:**

#### **MARKETING**

- IAB Interactive Advertising Bureau (<https://iab.it/>)
- Ogilvy (<https://www.ogilvy.com/>), Mindshare (<https://www.mindshareworld.com/>)
- 3. ITSMA Information Technology Services Marketing Association (<https://www.itsma.com/>)

#### **PROGETTI, TREND, ECONOMIA, PERSONAGGI/CONTATTI**

- The European House Ambrosetti (<https://www.ambrosetti.eu/>)







UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI DI TRIESTE

## ***Focus sulle Professioni – Andrea Gelmo*** **Esperto in marketing e business development**

### **Consigli per tenersi aggiornati:**

#### **TECNOLOGIA, TREND, INNOVAZIONE**

- IBV – IBM Institute for Business Value (<https://www.ibm.com/thought-leadership/institute-business-value/>)
- Mckinsey (<https://www.mckinsey.com/>)
- Osservatori Polimi (<https://www.osservatori.net/it/home>)
- IDC (<https://www.idc.com/>), Gartner (<https://www.gartner.com/en>)
- Testate Digital 360 (<https://www.digital360.it/>)

#### **SETTORI DI INDUSTRIA**

- ABI Lab, CeTIF
- Azienda Banca
- IKN – Your Knowledge Network (<https://www.ikn.it/>)

