



GIUSEPPE GIUSA

DIGITAL MARKETER

23/06/1999

CHI SONO?



Professionista orientato ai dati con esperienza consolidata nella gestione di store multicanale (Shopify, PrestaShop, Amazon).



Esperto in strategie di acquisizione (**Meta/Google Ads**) e retention (**Klaviyo**), unisco competenze tecniche di migrazione e SEO alla produzione autonoma di asset multimediali (Drone/Video). Focalizzato sull'ottimizzazione del **ROAS** e della **Customer Journey**.

CONTATTI



345 93 28 204



Giuseppe Giusa



Via Piave 16, Belpasso (CT)



giuseppegiusa.mktg@gmail.com

CERTIFICAZIONE



"GOOGLE FONDAMENTI DI MARKETING"

CERTIFICAZIONI



"GOOGLE ADS SULLA RETE DI RICERCA"

"GOOGLE ADS PER RETE DISPLAY"

"GOOGLE ADS SU ANNUNCI SHOPPING"

CERTIFICAZIONI

coursera

"ATTRACT AND ENGAGE CUSTOMERS WITH DIGITAL MARKETING"

"FOUNDATIONS OF DIGITAL MARKETING AND E-COMMERCE"

HARD SKILLS

- **Digital Advertising & Performance:** Progettazione e gestione di campagne Full-Funnel su Meta Business Manager e Google Ads; monitoraggio avanzato dei tracciamenti e ottimizzazione del ROAS e del CPA.
- **E-commerce & CMS Management:** Gestione avanzata di Shopify, PrestaShop e WordPress (Elementor); migrazione dati, ottimizzazione della User Experience (UX) e gestione del catalogo prodotti.
- **SEO & Data Analysis:** Padronanza di SEOZoom e Google Search Console per keyword research e posizionamento organico; analisi delle metriche di conversione e social insight per il data-driven marketing.
- **Content Strategy & Copywriting:** Creazione di strategie di Storytelling e Copywriting persuasivo orientate alla conversione (SEM) e alla fidelizzazione (Newsletter/Klaviyo), con focus sul Tone of Voice specifico per ogni target.
- **Multimedia Production:** Produzione autonoma di asset visual di alto livello tramite Canva, CapCut e riprese professionali (Camera/Drone); post-produzione video per formati social (Reels/TikTok).
- **Marketplace & CRM:** Gestione operativa di Amazon Seller Central ed eBay; implementazione e gestione di flussi di lavoro su CRM Zoho per l'ottimizzazione del lead nurturing.
- **Visual Merchandising Digitale:** Studio e applicazione di tecniche di vendita visiva applicate all'e-commerce per massimizzare l'appel dei prodotti e lo scontrino medio.

SOFT SKILLS

- **Project & Sales Management:** Capacità di ideare e strutturare progetti di vendita complessi, coordinando lo sviluppo del prodotto dalla fase di studio al lancio sul mercato.
- **Autonomia & Problem Solving:** Elevata capacità di gestione dei carichi di lavoro in autonomia, con un approccio analitico rivolto alla risoluzione tempestiva di criticità tecniche o operative.
- **Collaborazione in Team:** Propensione al lavoro di squadra in contesti dinamici, facilitando la comunicazione tra i reparti marketing, vendite e logistica.
- **Precisione & Organizzazione:** Rigore metodico nella gestione dei listini, dei flussi di magazzino e del monitoraggio delle scadenze progettuali.

LINGUE & ALTRO



INGLESE INTERMEDIO



PATENTE DI GUIDA B



FORMAZIONE GENERALE & SPECIFICA
RISCHIO BASSO PER LAVORATORI

COMPETENZE INFORMATICHE



Conoscenza Intermedia di Word ed Excel



Conoscenza Avanzata di Power Point e Google Slides



Conoscenza Base di Photoshop e Illustrator



Conoscenza Avanzata di WordPress (plug-in WooCommerce/Elementor/ Yoast/RankMathSEO)



Conoscenza Intermedia di Shopify e delle varie Applicazioni collegate



Conoscenza Avanzata di Google My Business



Conoscenza Intermedia di Meta Business Manager



Conoscenza Intermedia di Google Ads e Google Analytics



Esperto in Retention Marketing tramite Klaviyo: gestione di segmentazione avanzata e flussi di automazione



Conoscenza Base di CapCut



Conoscenza Intermedia di Zoho, HubSpot e Hootsuite (CRM)



Conoscenza Avanzata di Canva (questo CV è stato realizzato con questo strumento)



Conoscenza Base del linguaggio HTML, CSS e JavaScript



Conoscenza Intermedia nell'utilizzo di AI (es. Chat GPT e Gemini)



Conoscenza Intermedia di Seozoom

ESPERIENZE LAVORATIVE



E-commerce Marketer Specialist

VENTEC S.R.L.

AGOSTO 2025-MARZO 2026

GRAVINA DI CATANIA (CT)

- Gestione strategica di Klaviyo con implementazione di segmentazione avanzata e flussi automatizzati (Advanced Flow), portando la quota di fatturato derivante dall'Email Marketing al 22% della Revenue totale.
- Pianificazione di campagne full-funnel su Google e Meta con focus sulla massimizzazione del ROAS (media 4.5); gestione diretta dei tracciamenti (pixel/API) e della parte creativa per ottimizzare il costo per acquisizione (CPA).
- Ottimizzazione tecnica e grafica di store su PrestaShop, con miglioramento della velocità di caricamento del 20% e gestione di cataloghi complessi (+1000 referenze).
- Espansione multicanale su Amazon Seller Central ed eBay; ottimizzazione SEO delle schede prodotto (SEO-copy e immagini) con un incremento del traffico organico sul marketplace del 30%.
- Integrazione dei flussi tra CRM, Marketplace e sistemi di pagamento, riducendo gli errori manuali di gestione ordini del 40% e ottimizzando la Customer Journey.
- Ottimizzazione avanzata del Feed Prodotti tramite Google Merchant Center; gestione di campagne Performance Max con focus sugli Asset Creativi, ottenendo un incremento del CTR del 12%.
- Ideazione e produzione autonoma di oltre [50+] asset creativi mensili (statici e video) ottimizzati per il Digital Marketing; utilizzo di strumenti di AI generativa per il miglioramento della qualità visual, portando a un incremento del 12% del CTR (Click-Through Rate) medio.



E-commerce Marketer Specialist

MIATIM SRL

GENNAIO 2025-GIUGNO 2025

ACI SANT'ANTONIO (CT)

- Ottimizzazione della User Experience (UX) su WordPress/Elementor, con una riduzione della frequenza di rimbalzo (Bounce Rate) del 15% tramite il restyling delle schede prodotto.
- Collaborazione attiva alla migrazione dello store da WordPress/Elementor a Shopify, ottimizzando l'intera architettura del sito. Il passaggio ha garantito un miglioramento della velocità di caricamento del [25%] e un incremento del tasso di conversione (CR) del [1.5%] grazie a un checkout più fluido.
- Implementazione di flussi automatizzati su Klaviyo (Welcome e Abandoned Cart) con un tasso di apertura (Open Rate) medio del 35% e una generazione del 15% del fatturato mensile.
- Strategia SEO per il posizionamento di 10+ keyword strategiche in prima pagina su Google, portando a un incremento del traffico organico del 20%.
- Creazione e gestione di campagne Meta Ads con un ROAS medio di 4.0; realizzazione autonoma di asset grafici e video tramite Canva per massimizzare il CTR.
- Gestione Ordini e Magazzino;



Junior Digital Marketing

CTA TENDE S.R.L.

OTTOBRE 2023 - DICEMBRE 2024

ACI SANT'ANTONIO (CT)

- Produzione professionale di asset foto/video mediante l'uso di camere e droni; creazione di contenuti visual ad alto impatto
- Implementazione e gestione del CRM Zoho per l'ottimizzazione del funnel di vendita; mappatura dei touchpoint della clientela e miglioramento del tasso di conversione da lead a cliente del [10%].
- Redazione di testi orientati alla conversione (Copywriting SEM) e posizionamento organico (SEO); gestione di newsletter segmentate con un tasso di clic (CTR) superiore al [5%].
- Gestione strategica dei canali social e delle campagne Meta Business Manager; ottimizzazione del costo per lead (CPL) con una riduzione della spesa superflua del [15%] tramite A/B testing dei creativi.

ALTRE ESPERIENZE



Addetto Vendite Canali Virtuali

MONDO CONVENIENZA

LUGLIO 2023-OTTOBRE 2023

CATANIA



Operatore Back Office Telecomunicazioni

SIELTE S.P.A.

GIUGNO 2022-NOVEMBRE 2022

SIRACUSA



Stage Digital Marketing

EUROVISION S.R.L.

FEBBRAIO 2021-LUGLIO 2021

BRESCIA

DIPLOMA DI SPECIALIZZAZIONE SUPERIORE

IN MARKETING E COMUNICAZIONE PER
L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'IMPRESA

PERCORSO FORMATIVO 2019-2021

ITS MACHINA LONATI, BRESCIA

5° LIVELLO QUALIFICA EQF

DIPLOMA TECNICO COMMERCIALE

IN SISTEMI INFORMATIVI AZIENDALI

PERCORSO FORMATIVO 2013-2018

ITE GIOACCHINO RUSSO, PATERNÒ (CT)

4° LIVELLO QUALIFICA EQF

Diploma di specializzazione conseguito a Brescia, dove ho potuto approfondire in tutti i suoi aspetti l'ambito del Marketing focalizzandomi su come fare buona comunicazione e la realizzazione di molti progetti per conseguire gli esami.



Diploma Economico Informatico conseguito a Paternò (CT) dove ho potuto studiare materie fondamentali nella mia formazione scolastica e personale quali: Economia, Informatica e Diritto Economico.

