

Utilizzando questo sito accetti l'uso di cookie per analisi, contenuti personalizzati e pubblicità. [chiudi](#) | [Approfondisci](#)



[Home](#) / [ADVexpress](#) / [News](#) / [Poltrone](#) / [Elisa Chemello nuova Sales, Marketing &...](#)

08/03/2021 11:40



Poltrone

Elisa Chemello nuova Sales, Marketing & Communication Consultant di Inside

Chemello vanta oltre 20 anni di esperienza e più ruoli ricoperti nel contesto industriale. Ha iniziato giovanissima la sua carriera professionale con funzioni amministrativo-contabili all'interno di una realtà emergente nel settore della metalmeccanica

Tra le novità di **Inside** per questo 2021 c'è anche l'avvio della collaborazione con **Elisa Chemello**. Parliamo di una manager affermata che vanta oltre 20 anni di esperienza e più ruoli ricoperti nel contesto industriale. Chemello ha iniziato giovanissima la sua carriera professionale con funzioni amministrativo-contabili all'interno di una realtà emergente nel settore della metalmeccanica. Da lì, seguendo un costante percorso di crescita, è stata chiamata a strutturare l'intero apparato commerciale dell'azienda, come lei stessa racconta. *"Posso dire di essere cresciuta di pari passo con un'azienda che ha puntato su di me. Sono orgogliosa di aver contribuito a questa espansione, occupandomi di molteplici aspetti, non ultimo il processo di informatizzazione, oltre alla gestione strategica dell'azienda"*.

In tutto questo non sono mancate importanti esperienze nel marketing

"Assolutamente, in particolare relativamente al brand Albaplus. Con gli anni c'è stato bisogno di creare una precisa identità di marchio e di puntare su un marketing di prodotto in linea con le aspettative del target. Tra i vari altri aspetti mi sono occupata della scelta dei designer, individuando persone non solo capaci, oltre che attente e disponibili a immergersi all'interno di quella realtà".

Lì il primo incontro con Inside

"Sì, Inside più che un fornitore si è rivelato un vero e proprio partner per l'azienda, grazie al suo specifico modus operandi. Inizialmente, non conoscendola, non mi ero resa conto del livello così elevato di preparazione dell'agenzia su tutto l'ambito del marketing, tradizionale e digitale. Ha supportato l'azienda permettendole di fare notevoli passi avanti in termini di penetrazione del mercato".

Arriviamo al presente con il ruolo di sales, marketing e communication consultant. Cosa l'ha spinta a questo passaggio?

"A livello personale la molla più grande è stata la possibilità di una crescita illimitata. Sono stata abituata all'idea di crescere insieme alla realtà in cui opero. In Inside ho trovato un'elevatissima professionalità da parte dei colleghi oltre alla voglia di alzare ulteriormente l'asticella dell'offerta puntando su innovazione e preparazione tecnica"

A favorire questo passaggio anche la presenza di una persona di esperienza come **Luca Targa**

"Esattamente. Luca Targa ha una sterminata competenza su tutto il panorama della comunicazione, unita alla volontà di continuare a seguire i trend funzionali allo sviluppo. È una persona che ti spinge a dare sempre il massimo, anche e soprattutto attraverso il suo esempio diretto. La sua voglia di crescere è una garanzia di solidità della stessa agenzia, oltre al fatto che Luca è sempre estremamente disponibile per consigli e condivisione delle strategie".

In ultimo ci sono gli obiettivi

"Al di là di porre le basi per crescere insieme all'agenzia, c'è un altro aspetto che mi stimola molto: la possibilità di affiancare i clienti per raggiungere, grazie al nostro apporto, i risultati che pianifichiamo insieme a loro".